



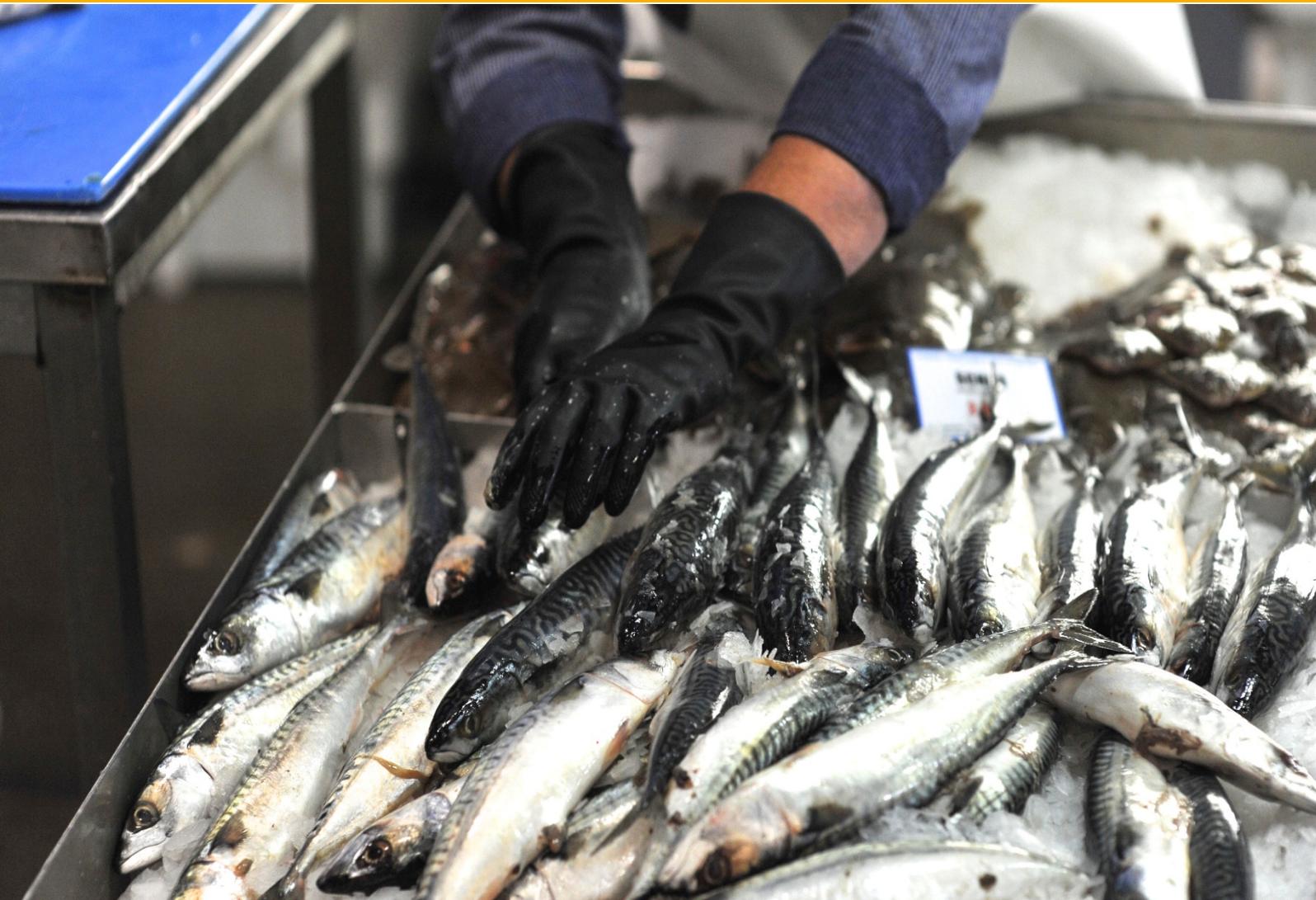
CBI  
Ministry of Foreign Affairs

# Value Chain Analysis Analyse de la chaîne de valeur au Sénégal

Commissioned by The Centre for the Promotion of Imports  
from developing countries (CBI)

ChiPro GmbH + Trade Up Africa

October 2018



## Table des matières

INTRODUCTION .....	4
RÉSUMÉ ANALYTIQUE .....	5
<b>1. La situation mondiale des produits de la mer et la disponibilité des ressources.....</b>	<b>8</b>
<b>1.1 Capture et pisciculture .....</b>	<b>8</b>
<b>1.2 Réaction d'installations de traitement en manque de poisson .....</b>	<b>8</b>
<b>1.3 Évolutions du marché mondial.....</b>	<b>8</b>
<b>2. Production et exportation .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 Production sénégalaise : types/espèces de poissons produits au Sénégal .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2 Exportations mondiales.....</b>	<b>12</b>
<b>2.3 Le marché européen pour les produits de la mer et les exportations sénégalaises .....</b>	<b>14</b>
<b>2.3.1 Vue d'ensemble .....</b>	<b>14</b>
<b>2.3.2 Exigences à l'importation .....</b>	<b>16</b>
<b>2.3.3 Quelle est la vision des importateurs européens à l'égard des opérations d'exportation sénégalaises ? .....</b>	<b>18</b>
<b>2.3.4 Les opportunités qu'offre le marché de l'UE aux collectivités sénégalaises qui exploitent les produits de la mer .....</b>	<b>20</b>
<b>3. Principales caractéristiques de la chaîne de valeur.....</b>	<b>20</b>
<b>3.1 La pêche .....</b>	<b>22</b>
<b>3.2 Mareyeurs / Intermédiaires .....</b>	<b>23</b>
<b>3.3 Transformateurs / Exportateurs .....</b>	<b>23</b>
<b>3.3.1 Entreprises intégrées .....</b>	<b>24</b>
<b>3.3.2 Moyennes entreprises .....</b>	<b>24</b>
<b>3.3.3 Petites installations .....</b>	<b>24</b>
<b>3.3.4 Hygiène, sécurité alimentaire et exigences de l'UE pour les transformateurs/exportateurs : savoir-faire et mise en œuvre .....</b>	<b>25</b>
<b>3.4 Importateurs (transformateurs).....</b>	<b>25</b>
<b>3.5 Organismes d'influence et principaux organismes de soutien économique.....</b>	<b>26</b>
<b>3.5.1 Étatique : le ministère de l'Économie maritime, des Transports maritimes et de la Pêche</b>	<b>26</b>
<b>3.5.1.1 DITP : direction des Industries de transformation de la pêche .....</b>	<b>26</b>
<b>3.5.1.2 DPM : direction des Pêches maritimes .....</b>	<b>27</b>
<b>3.5.1.3 DPSP : direction de la Surveillance.....</b>	<b>27</b>
<b>3.5.1.4 Agence sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX) .....</b>	<b>27</b>
<b>3.5.1.5 Agence nationale de l'aquaculture (ANA) .....</b>	<b>27</b>
<b>3.5.1.6 Autres.....</b>	<b>27</b>

3.5.2 Organisations du secteur privé .....	28
3.5.2.1 Groupement des Armateurs et Industriels de la Pêche au Sénégal (GAIPES) .....	28
3.5.2.2 Union patronale des Mareyeurs exportateurs du Sénégal (UPAMES) .....	28
4. Activités d'organisations internationales .....	29
4.1 PRAO - en attente de financement de la Banque mondiale .....	29
4.2 Société financière internationale (IFC) .....	29
4.3 USAID COMFISH .....	30
5. La question de la durabilité et d'autres problématiques étroitement liées à des difficultés sociales croissantes .....	30
5.1 INN .....	30
5.2 RSE et travail des enfants .....	31
6. Obstacles au sein de la chaîne de valeur : qui peut agir et comment ? .....	33
7. Conclusion : .....	41
8. Annexes .....	43

## INTRODUCTION

La côte, qui s'étend sur 500 km du nord au sud du Sénégal, offre de nombreuses possibilités pour la pêche sauvage et ses produits dérivés, ainsi que pour le développement de sites de pisciculture prometteurs. Concernant les activités piscicoles, celles-ci font l'objet de discussions mais ne sont pas encore développées à un niveau pertinent sur le plan économique. C'est pourquoi la pisciculture ne sera pas prise en compte dans la présente analyse.

La chaîne de valeur de la pêche sauvage de poissons et fruits de mer au Sénégal peut être divisée en trois branches :

- La chaîne des opérations intégrées : des groupes, souvent détenus par des intérêts étrangers, sont propriétaires de navires et les opèrent, débarquent leurs prises sur les côtes sénégalaises et, soit, exportent directement le poisson dès sa sortie du bateau, ou l'emballent dans leurs propres installations avant de l'expédier à leurs sociétés mères à l'étranger.
- Des navires industriels qui pêchent et livrent leurs captures aux installations du propriétaire du navire en vue de leur transformation ultérieure, ou les vendent à des sociétés de transformation locale, dont plusieurs sont aussi à capital majoritairement étranger, avant d'expédier les produits vers leurs sociétés mères à l'étranger ou de les exporter vers des clients, éventuellement sur les marchés africains.
- La production artisanale, principalement assurée depuis des embarcations en bois qui débarquent leurs captures sur la plage ou à des sites de débarquement nouvellement créés. Les captures sont généralement collectées par des intermédiaires qui les distribuent dans des sociétés de transformation, qui à leur tour exportent le poisson frais ou congelé vers l'Europe et d'autres pays d'Afrique.

Il existe un marché local digne de ce nom, de même que des activités de pêche en eau douce d'une ampleur limitée. Ces deux secteurs n'ont pas pu être couverts par cette étude, qui s'est principalement concentrée sur les évolutions en matière d'exportation.

L'étude examine la production de poissons et fruits de mer au Sénégal, la situation du marché et son évolution au cours des dernières années, en se penchant particulièrement sur l'évolution des échanges avec l'Europe. Dans ce contexte, les normes en vigueur pour les importations européennes, ainsi que leur rôle et leur mise en œuvre, sont analysés et accompagnés d'observations générales sur la récolte de poissons et sur les aspects de la durabilité de la pêche. Près de 90 % de la production de poissons et fruits de mer au Sénégal est assurée de façon artisanale. Cette activité implique donc une très vaste communauté, pour qui les changements structurels dans la branche ont des répercussions sociales.

Le rapport décrit les tâches du gouvernement, et en particulier du ministère en charge de la pêche, ainsi que son rôle dans la mise en place de structures pour favoriser la coopération avec d'autres organismes de soutien économique, tels que des associations et des structures d'aide internationales.

La croissance de la demande mondiale en poissons et fruits de mer a provoqué, au Sénégal et ailleurs, un intérêt pour ces ressources qui dépasse les capacités disponibles. Le gouvernement est conscient de la nécessité de réglementer ces activités, mais la mise en pratique se révèle souvent compliquée. Les manquements apparus dans la chaîne de valeur, entre autres en raison d'une présence insuffisante de la part des autorités, ont été examinés et des suggestions et pistes

stratégiques pouvant apporter un changement et une amélioration de la situation ont été élaborées, notamment lors d'une réunion des parties prenantes à Dakar. Celles-ci seront présentées en fin d'étude.

## RÉSUMÉ ANALYTIQUE

L'augmentation de la richesse dans le monde entraîne une hausse de la demande en protéines animales, et également en poisson. L'essor de 5 à 7 % en moyenne de la consommation de poisson au cours des dernières années n'a pu être absorbé qu'avec l'aide de la pisciculture. Néanmoins, le consommateur continue de préférer le poisson pêché en mer. Étant donné que les quotas de captures en mer n'ont essentiellement pas augmenté depuis 1988, le poisson le long des 500 km de côte du Sénégal pourrait a priori gagner de plus en plus de valeur, à condition d'être pêché de façon durable. Malheureusement, la quantité de poissons pêchés dépasse les limites garantissant un renouvellement spontané des espèces, plaçant ces ressources sous pression et créant de l'incertitude pour les entreprises d'exploitation quant aux volumes et aux espèces de poissons dont elles disposeront.

Lorsque l'on se penche de façon superficielle sur les résultats des exportations en termes de valeur, le bilan semble pourtant être positif. Le Sénégal compte une grande variété de poissons, dont beaucoup sont très demandés en Europe, en Asie et de façon croissante en Afrique également. En observant les volumes des exportations, il apparaît clairement que ce sont principalement les captures des pêcheurs artisanaux qui diminuent, alors que les volumes de poissons congelés issus de la pêche en haute mer par des navires industriels augmentent. La pêche artisanale représente 80 à 90 % du volume des captures totales au Sénégal.

En termes de valeur, l'Europe constitue toujours le premier marché d'exportation, avant l'Afrique et l'Asie, et paie également en moyenne le prix le plus élevé par kilogramme, laissant entendre que le poisson de valeur et les produits transformés sont souvent exportés vers l'Europe.

Cet intéressant marché européen est contrebalancé par des règles strictes à l'importation. Celles-ci exigent une certaine structure administrative, la certification des navires et parties prenantes, la traçabilité des produits de la capture à l'exportation et des critères en matière d'hygiène des infrastructures. Officiellement, 73 entreprises sont enregistrées auprès de l'UE et possèdent un numéro UE. Selon la législation nationale, la plupart des exigences appliquées par l'UE sont respectées. Le Sénégal dispose du savoir-faire nécessaire et des lois requises. Le problème se situe au niveau de l'application de celles-ci : la plupart des structures halieutiques artisanales, des installations de traitement et des navires industriels répondent aux réglementations sur papier, mais pas en pratique. Concernant l'aspect administratif, les manquements sont d'origine politique ; au niveau du secteur privé, ce sont les financements ou investissements nécessaires pour conformer les installations et navires aux normes qui manquent. La situation est dangereuse et complexe, car en l'absence de changement, l'UE pourrait fermer son marché aux produits sénégalais.

La complexité de la situation découle des structures artisanales. Les 70 000 pêcheurs, leur famille souvent impliquée dans l'activité économique, les autres intervenants, les intermédiaires, etc., forment ensemble une importante communauté informelle.

Le fait que ces structures artisanales dominent le secteur des produits de la mer peut être vu comme un élément positif, puisque cela permet de préserver les traditions et le savoir-faire ancestral, tout en offrant un moyen de subsistance à de nombreuses personnes. Mais cet élément peut aussi être

considéré comme le nœud du problème, puisque ces structures sont très difficiles à contrôler. L'enregistrement fiable de tous les acteurs est une tâche difficile, mais indispensable pour permettre la gestion des pêcheries et mettre en place des mesures de durabilité pertinentes. Le manque de suivi des opérations de collecte et de transfert des captures rend la traçabilité difficile, et compromet de ce fait le respect des exigences européennes.

Les sites de traitement adoptent une attitude défensive en raison de la baisse des volumes disponibles, tandis que les pêcheurs et les intermédiaires affermissent leurs positions, avec à la clé des prix trop élevés pour les entreprises de transformation. Ces tarifs élevés ont un impact négatif sur leur compétitivité à l'échelle internationale et sur leurs marges, compliquant la constitution de capital en vue d'investissements pour l'entretien des installations, etc. Malgré une marge de manœuvre toujours plus réduite pour l'obtention de matières premières, les sociétés de transformation ne semblent pas vouloir se rapprocher de la source, c'est-à-dire des pêcheurs, pour garantir leur approvisionnement.

Des associations ont vu le jour, parmi lesquelles le Groupement des Armateurs et Industriels de la Pêche au Sénégal (GAIPES) et l'Union patronale des Mareyeurs exportateurs du Sénégal (UPAMES), capables de jouer le rôle de porte-parole entre l'industrie de la pêche et l'État. Cependant, ces associations sont assez récentes et doivent encore trouver leur place et définir leur rôle, de même que leurs membres doivent encore comprendre comment profiter de, et faire appel proactivement aux services de l'association.

La plupart des exportations vers l'Asie et l'Europe passent par l'entremise de sociétés asiatiques ou européennes installées au Sénégal. Ce constat signifie qu'il existe un grand potentiel commercial, surtout sachant que les entreprises sénégalaises réagissent aux demandes d'acheteurs, mais ne prospectent pas activement les différents marchés. L'Agence sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX) apporte son soutien à ces entreprises de différentes manières. L'agence a déjà, dans le passé, bénéficié de la coopération du CBI dans d'autres secteurs et pourrait également tirer profit d'une coopération dans le domaine de la pêche.

Outre un manque de rigueur de la part du ministère en charge de la pêche concernant le respect des exigences européennes à l'importation, un autre élément de la chaîne de valeur mérite également d'être urgemment pris en considération, qui ne peut non plus être géré par le seul secteur privé : il s'agit des sites de débarquement. À l'heure actuelle, la majorité du poisson est débarqué sur la plage. Des sites de débarquement ont été construits avec l'aide de l'UE et d'autres donateurs, mais ne sont souvent pas correctement utilisés par manque de certaines ressources, qu'il s'agisse d'eau propre, de glace ou d'électricité. Aux alentours de Dakar, le gouvernement vient de prendre des mesures pour procéder au nettoyage des plages, mais il est assez peu probable que les moyens à disposition suffisent à faire des plages des points de débarquement adaptés à des produits alimentaires.

La combinaison

- du développement incertain des ressources,
- d'un État indécis, qui a de bonnes intentions, sait ce qui doit être fait, a adopté les lois nécessaires mais ne passe pas à l'action,
- d'une industrie incapable de se créer des marges suffisantes pour procéder aux investissements nécessaires,
- et d'une infrastructure qui ne peut pas être gérée uniquement par le secteur privé,

ne forme pas une bonne base pour l'obtention des financements nécessaires au changement. En outre, il serait compliqué pour les investisseurs significatifs d'identifier des projets pouvant être gérés.

Plusieurs donateurs sont déjà actifs dans le secteur, avec des résultats limités en termes de durabilité. Néanmoins, la phase pilote d'un projet de la Banque mondiale, intitulé PRAO, s'est révélée une réussite. Le projet a permis à ce jour d'isoler une zone côtière, limitée mais pas moins importante. La communauté impliquée gère la zone dans une optique durable et a ainsi créé le label local « Beg Ellek ». Le site de débarquement et son mode de gestion satisfont aux critères européens. La réussite du projet est liée à la participation engagée de la communauté locale et au respect de leur opinion et contribution. La possibilité de répéter ce projet-pilote est en cours d'examen. Cette nouvelle approche tente également de résoudre les manquements identifiés auprès des différents ministères concernant la gestion des ressources et des flux de produits. Des organes de certification tels que MSC ont témoigné de l'intérêt pour le projet.

Si la production dans le cadre de ce projet s'inscrit dans la compétence de marketing du CBI, une synergie progressive pourrait être mise en place. Une telle coopération pourrait permettre la création d'entités qui pourraient intéresser des investisseurs.

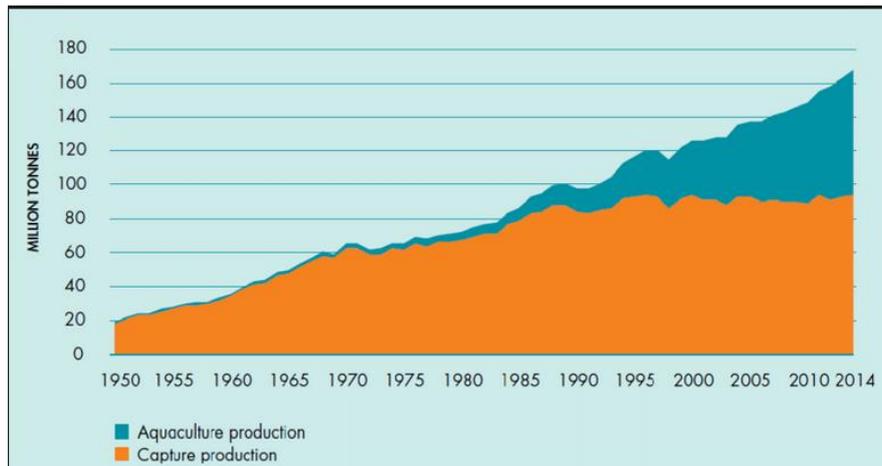
Le rapport complet de l'étude détaille les manquements constatés et les possibles stratégies de réponse.

## A. Compétitivité sur le marché extérieur et au niveau de la chaîne de valeur

### 1. La situation mondiale des produits de la mer et la disponibilité des ressources

#### 1.1 Capture et pisciculture

##### Production halieutique et aquacole (AC) mondiales (FAO, 2016)



Étant donné que le monde continue de préférer le poisson pêché en mer au poisson d'élevage et que la demande continue de croître, mais non l'approvisionnement, la valeur du poisson pêché va poursuivre sa hausse.

Le Sénégal n'a pas développé l'aquaculture, de sorte que la pression de la demande s'exerce exclusivement sur les ressources de capture en mer.

#### 1.2 Réaction d'installations de traitement en manque de poisson

Plusieurs installations de traitement se retrouvent en surcapacité. Elles sont dès lors disposées à payer un prix élevé pour obtenir de la matière première et ainsi couvrir leurs frais fixes, sacrifiant leurs marges bénéficiaires et par la même occasion, leur possibilité de procéder à de futurs investissements.

#### 1.3 Évolutions du marché mondial<sup>1</sup>

Perspectives positives pour la pêche et l'aquaculture mondiales face à la hausse de la demande pour de nombreuses espèces sur les marchés du monde :

---

<sup>1</sup> Foods from the Ocean, annexe 1



- **Augmentation estimée de 2,3 pour cent** de la production mondiale de poissons, combinée à de bonnes conditions de marché à travers le monde.
- L'**aquaculture** continue d'accroître sa part de marché dans l'approvisionnement mondial en produits de la mer, selon un **taux de croissance stable de 4,5 pour cent**, atteignant un total de 83,6 millions de tonnes en 2017. La **production de poissons de capture reste stable**, à environ 90,4 millions de tonnes.
- Cependant, étant donné qu'une part significative des captures est utilisée pour la production d'aliments pour poissons, la **part de l'aquaculture dans la consommation humaine représente aujourd'hui 55 pour cent et augmente d'année en année**.
- **L'Asie, et en particulier la Chine, reste le principal moteur de la croissance mondiale du secteur de la pêche et de l'aquaculture, tant au niveau de l'offre que de la demande.**

Les prix suivent également une tendance à la hausse :

#### Indice de prix du poisson par la FAO - Mise à jour de mars 2018, jusque septembre 2017



La chute des prix de 2009 a été déclenchée par la crise financière. L'Asie et les États-Unis ont récupéré plus rapidement de la crise que l'Europe. En Europe, le niveau général des prix est remonté lentement, en particulier aussi pour les produits chers, ce qui explique la baisse relative du taux d'importation de produits sénégalais dans l'UE pendant cette période.

Le principal facteur de la hausse des prix et de la production est le besoin croissant en aliments riches en protéines pour répondre à l'augmentation de la population et du niveau de vie dans l'hémisphère Sud.

## 2. Production et exportation

### 2.1 Production sénégalaise : types/espèces de poissons produits au Sénégal<sup>2</sup>

Le Sénégal a une grande variété de poissons à offrir. Pratiquement tous les poissons présentent une bonne valeur commerciale et connaissent des débouchés, principalement dans l'UE.

**Tableau 1.** Principales espèces de poissons capturées au Sénégal

15 espèces principales	Poids (kg)	Valeur comm. escomptée (USD?)
Bonite/thon listao ( <i>Katsuwonus pelamis</i> )	6 116.049	4.920
Poulpe ( <i>Octopus vulgaris</i> )	4 669.481	14.933
Poisson (varié)	4 718.429	3.275
Seiche commune ( <i>Sepia officinalis</i> )	3 238.581	9.837
Crevette rose ( <i>Parapenaeus longirostris</i> )	2 989.293	9.195
Albacore ( <i>Thunnus albacares</i> )	2 946.462	2.704
Crevette blanche ( <i>Penaeus notialis</i> )	1 341.358	6.815
Mérou blanc ( <i>Epinephelus aeneus</i> )	1 270.953	6.903
Sardinelle ronde ( <i>Sardinella aurita</i> )	1 059.399	0.597
Patudo ( <i>Thunnus obesus</i> )	919.353	0.753
Rouget du Sénégal ( <i>Pseudupeneus prayensis</i> )	909.669	1.610
Solde-langue du Bengale ( <i>Cynoglossus cynoglossus</i> )	673.532	2.152
Courbine nanka ( <i>Pseudolithus typus</i> )	660.477	0.998
Calmar commun ( <i>Loligo vulgaris</i> )	630.430	2.094

Les captures de poisson au Sénégal sont restées relativement stables au cours des cinq dernières années.

**Tableau 2 :** Évolution de la production halieutique en volume et en valeur

<sup>2</sup> Chiffres compilés de différentes sources gouvernementales, confirmés par l'ITC

	2012	2013	2014	2015	2016	
<b>Production (tonnes)</b>	447 961	441 254	425 002	430 667	487 434	
Pêche artisanale	405 974	398 214	372 548	383 222	397 871	frais
Pêche industrielle	41 987	43 040	52 454	47 445	89 563	congelé
<b>Production en valeur (millions FCFA)</b>	151 631	144 003	134 954	153 991	180 225	
Pêche artisanale	98 991	98 186	93 574	110 724	123 160	
Pêche industrielle	52 639	47 816	41 380	43 267	57 065	

Des changements au niveau des conventions de pêche entre le Sénégal et la Mauritanie sont survenus ces dernières années, la Mauritanie imposant des restrictions aux activités de pêche sénégalaises sur son territoire. Ceci a entraîné une importante baisse des volumes capturés, en particulier dans le nord du pays.

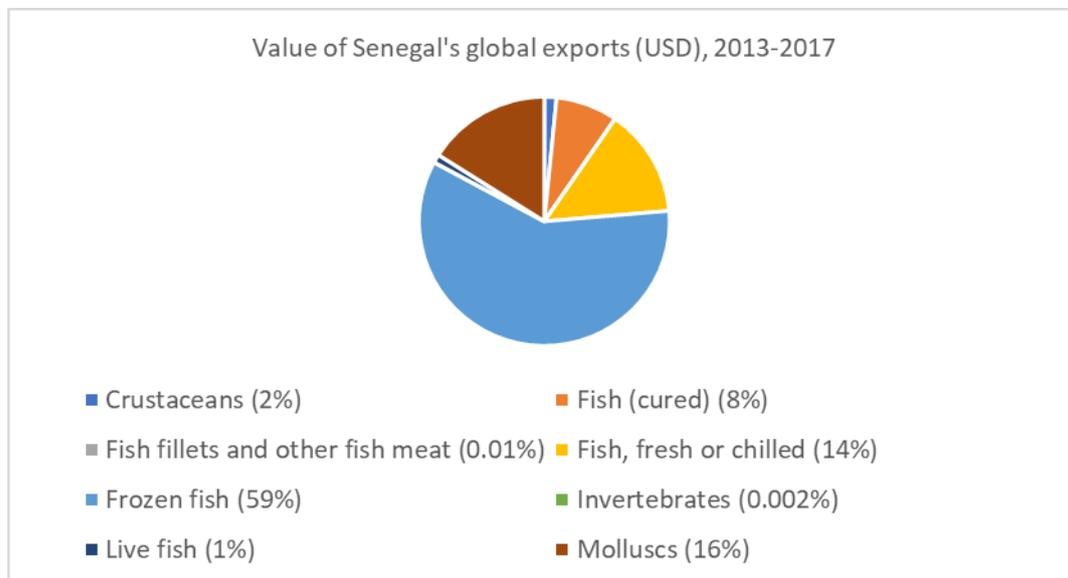
Comme reflété ci-dessous à travers la comparaison de la pêche artisanale et industrielle en 2012, les captures de la pêche industrielle affichent un prix 5 fois supérieur à celui des produits de la pêche artisanale. Au total, la pêche artisanale génère près de 5 fois plus de poisson, mais rapporte seulement deux fois la valeur des captures industrielles.

<b>Volume</b>			<b>Prix/unité - rapport art./indus.</b>	
<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Prix à l'unité</b>		
383.222,00	397.871,00	0,31	4,44	Artisanal
47.445,00	89.563,00	1,57	2,16	Industriel
<b>Valeur de 2015</b>	<b>2016</b>			
110724	123.160,00			Artisanal
43267	57.065,00			Industriel

En 2012, la pêche industrielle ne représentait que 10 % du volume artisanal, mais a généré près de 50 % de la valeur des ventes. 2016 a marqué un tournant, avec une explosion du volume des captures industrielles (+ 89 %), avec toutefois un impact réduit sur la valeur (+ 32 %). Les captures artisanales ont, elles, augmenté de 5 % seulement, mais la valeur des ventes a progressé de 10 %.

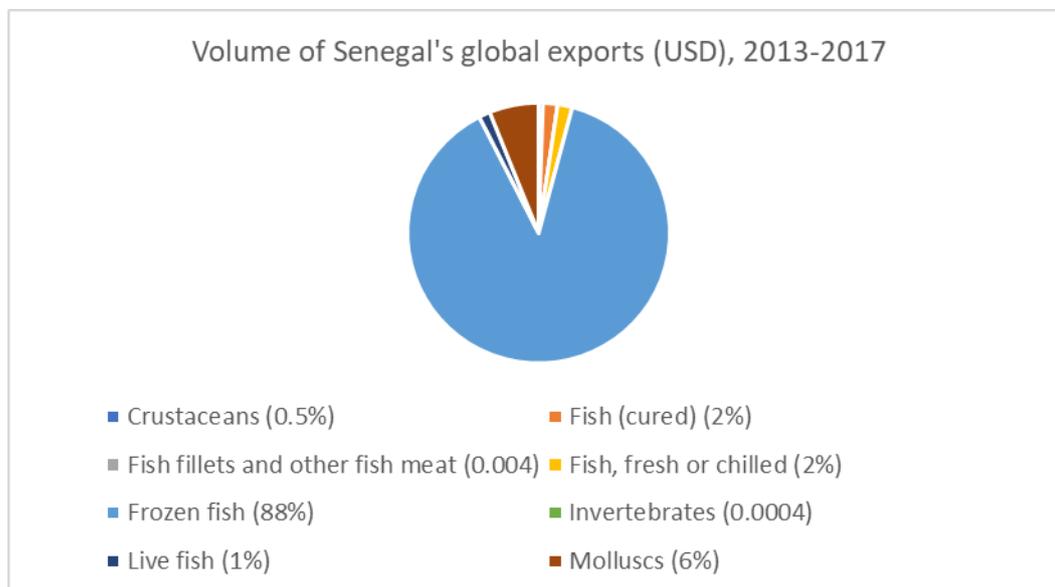
## 2.2 Exportations mondiales<sup>3</sup>

En matière de production destinée à l'exportation, le secteur halieutique sénégalais est centré sur cinq catégories principales (sur un total de huit). Les graphiques ci-dessous offrent un aperçu des principales catégories de produits, telles que définies par l'ITC (agrégation de données douanières).



(ITC, 2018)

Graphique 2.



(ITC, 2018)

<sup>3</sup> Plus amples détails en annexe 2 : Résumé des exportations

**Tableau 4.** Valeur (en milliers de USD) des produits de poissons exportés du Sénégal vers les régions indiquées

Importateurs	Valeur exportée				
	2013 (000s \$)	2014 (000s \$)	2015 (000s \$)	2016 (000s \$)	2017 (000s \$)
Monde	302 939	374 577	283 906	337 613	393 254
Asie	57 275	98 345	65 230	73 428	77 346
Afrique	9580	116 495	116 606	134 417	143 524
UE	146 730	148 472	97 249	123 317	161 013

(ITC, 2018)

Entre 2013 et 2017, les exportations mondiales de produits halieutiques sénégalais se sont élevées à 1,7 milliard de dollars, selon les comptes de l'ITC (2018). Par ailleurs, entre 2013 et 2017, la valeur des exportations mondiales de produits de poisson du Sénégal a augmenté de 30 %. La valeur des exportations vers l'Afrique a connu une croissance considérable (58 %). Sur la même période, les importations européennes n'ont augmenté que de 10 %. Le principal partenaire commercial du Sénégal pour le poisson et ses produits dérivés est la Côte d'Ivoire voisine, qui représente 22,01 % de ses exportations mondiales. En Europe, le premier pays importateur est l'Espagne, avec 12,7 %.

**Tableau 5.** Congelé vs frais, 2017.

Région	Congelé			Vivant			Frais		
	Valeur (000 \$)	Volume (T)	Prix (\$/kg)	Valeur (000 \$)	Volume (T)	Prix (\$/kg)	Valeur (000 \$)	Volume (T)	Prix (\$/kg)
Afrique	575191	624406	0,92 \$	1263	231	5,47\$	10426	12269	0,85\$
Asie	283229	147208	1,92\$	79	4	19,75\$	23182	2340	9,91\$
Europe	192338	36988	5,20\$	332	79	4,20\$	126048	16892	7,46\$
Monde	1002327	865090	1,16\$	18495	13550	1,36\$	238218	17652	13,50\$

ITC, 2018

L'Afrique forme le premier partenaire commercial du Sénégal pour les produits congelés et les poissons vivants. Le poisson frais est principalement exporté vers les pays européens (43,9 %), ce qui vient souligner l'avantage comparatif du Sénégal grâce à sa proximité avec le continent européen. Ce constat indique que malgré la part de marché réduite du poisson frais, cette industrie joue un rôle important pour le pays. Selon le ministère de la Pêche et de l'Économie maritime (voir tableau 4), 93 % des exportations de poissons vivants se font vers des pays asiatiques.

**Tableau 6.** Changement dans la valeur mondiale vs volume, par produit, 2013-2017

Type de produit	Changement 2013-2017 (valeur)	Changement 2013-2017 (volume)
Invertébrés	∞	∞
Filets et autre viande de poisson	444,4 %	211%
Mollusques	97,2%	-63,7%
Poisson vivant	70,0%	-31%
Poisson congelé	33,8%	27,3%
Poisson frais ou réfrigéré	0,7%	-100%
Poisson (salé)	-2,80%	-100%
Crustacés	-41,50%	-57,5%

ITC, 2018. Valeurs manquantes pour les invertébrés, le poisson frais et le poisson salé

Les changements les plus significatifs observés en matière de demande concernent les filets et autre viande de poisson et les crustacés. Alors que la valeur et le volume du poisson congelé sont essentiellement restés stables, la hausse des captures signifie que davantage de poisson est transformé en filets. Cette observation témoigne d'une évolution positive puisqu'elle prouve un renforcement de la valeur ajoutée au niveau national. Parallèlement, les prix sur le marché mondial, ainsi que la demande globale en filets augmentent à un rythme plus soutenu que celui de l'approvisionnement.

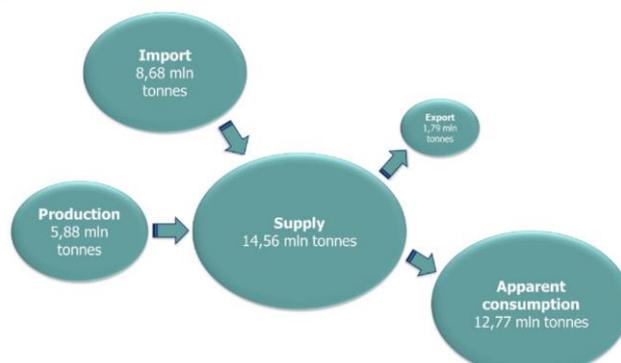
L'évolution observée au niveau des crustacés peut être due à un changement au niveau de la quantité et de la taille des produits, entraînant une baisse des prix (surpêche = plus petites tailles).

## 2.3 Le marché européen pour les produits de la mer et les exportations sénégalaises

### 2.3.1 Vue d'ensemble<sup>4</sup>

#### Approvisionnement en produits de poisson, 2015.

Supply balance in 2015  
(Live weight equivalent – FOOD USE ONLY)  
Source: EUMOFA elaboration of EUROSTAT, National sources and FAO data

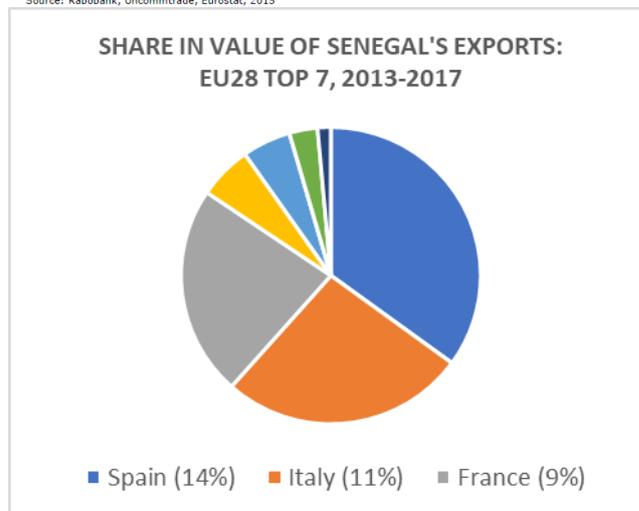
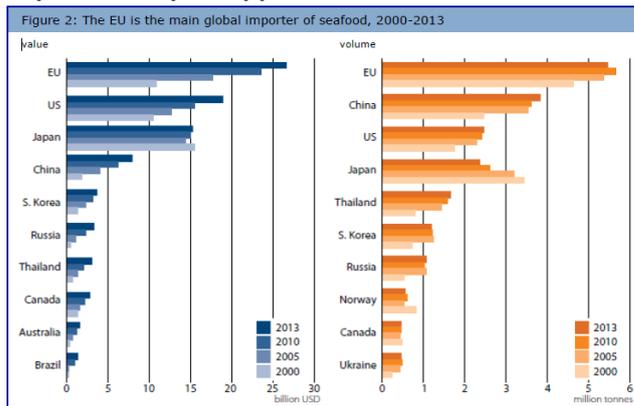


Du point de vue des intérêts sénégalais à l'exportation, la situation sur le marché des produits de la mer dans l'UE peut être résumée comme suit :

- Environ 40 % de la consommation apparente des 13 millions de tonnes de produits de la mer est importée ;
- Dans certains pays, tels que l'Allemagne, les importations approchent les 80 % ;
- La majorité des produits importés sont des espèces vivant en eau

<sup>4</sup> Détails en annexe 3 : Poissons 2017 ; annexe 4 : Indice des prix européens

## Position de l'UE en termes de valeur : volume des importations par rapport au monde



## Taux d'autosuffisance de l'UE, par espèce de poisson

( dépendance, forte dépendance)

- froide ;
- Les pays du Sud de l'Europe sont les plus intéressés par des espèces évoluant en eau chaude, et constituent d'ailleurs aussi les principaux partenaires commerciaux du Sénégal ;
- L'Europe est non seulement le premier importateur de produits de la mer, mais offre aussi le meilleur prix au kilo (à gauche et en annexe 1) ;
- Lors de l'interprétation des chiffres d'exportation du Sénégal, il faut tenir compte du fait que ceux-ci sont fortement influencés par la présence d'entreprises européennes qui détiennent des intérêts directs au Sénégal ;
- Au niveau de l'UE, les pays réellement importants pour les exportations sénégalaises sont l'Espagne, l'Italie et la France. Si l'on tient compte d'espèces individuelles, la Grèce, la Belgique, le Portugal et le Royaume-Uni peuvent être ajoutés à la liste ;
- Les plans marketing d'exportation doivent tenir compte des fortes variations entre les pays européens en termes de population et de préférences alimentaires ;
- Les exportations vers l'UE ont connu une moins forte croissance ces dernières années que celles vers l'Asie et l'Afrique, notamment ;
- Concernant le taux d'autosuffisance de la production européenne, les flèches à la gauche du tableau indiquent les produits que l'UE doit importer et qui sont disponibles au Sénégal (le merlu, la morue et le lieu représentent les poissons blancs en général), et qui offrent donc d'intéressantes opportunités pour le pays.

Les situations présentées donnent lieu aux résultats d'exportations repris dans le tableau 8, et à un rapport valeur/volume favorable sur le marché européen, comme en témoigne le

Products	Self sufficiency rate
Mackerel	120%
Herring	110%
Trout	89%
Mussel	82%
Sardine	76%
Hake	38%
Scallop	31%
Tuna	26%
Salmon	17%
Squid	16%
Cod	12%
Tropical shrimp	6%
Freshwater catfish	4%
Alaska pollock	0%
Surimi	0%

tableau 7 :

**Tableau 7. Prix à l'exportation par continent**

2017	Exportations congelées depuis le Sénégal		
Région	Valeur (000 \$)	Volum e (T)	Prix (\$/kg )
Afrique	575191	624406	0,92 \$
Asie	283229	147208	1,92\$
Europe	192338	36988	5,20\$
Monde	1002327	865090	1,16\$

Après le poisson congelé, les mollusques et le poisson frais sont les produits les plus exportés vers l'UE.

**Tableau 8. Exportations du Sénégal vers l'Europe par produit, 2013-2017**

2013-2017 PRODUIT	VALEUR (000 \$)	PART DE LA VALEUR	VOLUME (T)	PART DU VOLUME	COÛT x T (000 \$)
Crustacés	26571	1,5701%	5202	0,5315%	5,11\$
Poisson (salé)	135204	7,9894%	17650	1,8033%	7,66\$
Filets et autre viande de poisson	172	0,0102%	34	0,0035%	5,06\$
Poisson frais ou réfrigéré	238218	14,0767%	17652	1,8035%	13,50\$
Poisson congelé	1002327	59,2291%	865090	88,3846%	1,16\$
Invertébrés	38	0,0022%	4	0,0004%	9,50\$
Poisson vivant	18495	1,0929%	13550	1,3844%	1,36\$
Mollusques	271264	16,0294%	59597	6,0889%	4,55\$
<b>Total</b>	<b>1692289</b>	<b>100%</b>	<b>978779</b>	<b>100%</b>	

ITC 2018

### 2.3.2 Exigences à l'importation<sup>5</sup>

Les exigences à respecter pour commercialiser des produits de la mer sur le marché de l'UE peuvent essentiellement être divisées en 2 catégories : les exigences légales, et les exigences volontaires ou liées au marché.

a) Les exigences légales sont les suivantes :

- Les installations de production doivent être enregistrées et obtenir un numéro UE, avec comme précondition l'application du système HACCP ;

<sup>5</sup> Détails en annexe 5 : Exigences de l'UE

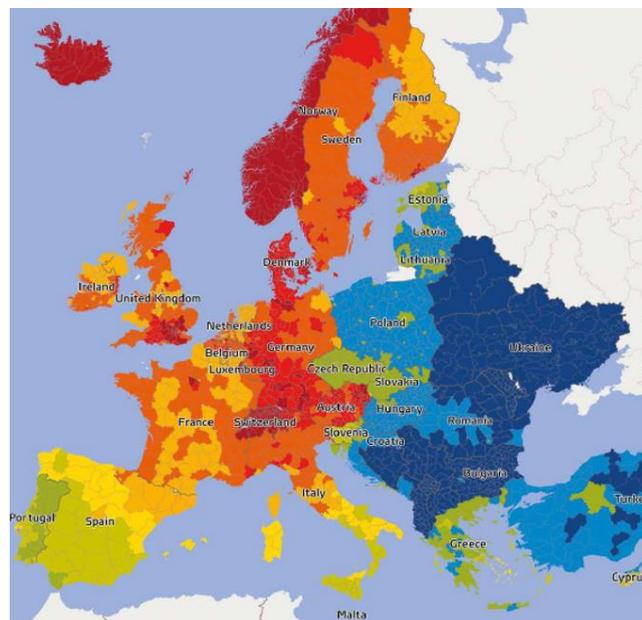
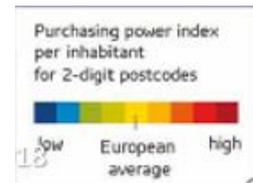
- Pour l'exportation de poissons issus de la pêche sauvage, un certificat de capture valide doit être disponible et le pays doit adhérer aux directives européennes visant à prévenir et à éliminer la pêche illicite, non déclarée et non réglementée (INN) ;
- Le poisson exporté doit être étiqueté selon les normes d'étiquetage européennes ; et
- Les limites de contamination maximum ne peuvent pas être dépassées.

Ces exigences sont bien connues au Sénégal et les autorités locales compétentes veillent à leur respect.

b) Exigences volontaires ou liées au marché :

Parallèlement aux exigences légales de l'UE, qui constituent des conditions indiscutables à remplir pour entrer sur le marché européen, il existe d'autres exigences liées aux consommateurs, imposées aux produits vendus en supermarché (comme indiqué et reflété dans le graphique de droite, environ 80 % des produits de poisson vendus sur les marchés européens le sont par l'intermédiaire des commerces de vente au détail et d'entreprises de restauration<sup>6</sup>). Ces exigences sont une réalité partout en Europe, mais de façon plus marquée dans les pays plus riches d'Europe du Nord. Les entreprises de vente au détail et de restauration exigent que les sociétés de transformation des produits soient certifiées selon les normes BRC ou IFS. Le respect de ces normes est vérifié par le biais d'audits menés par une tierce partie qui garantit que tous les critères légaux sont respectés et qui veille également à l'observation de certaines règles environnementales et managériales ISO. En théorie, l'audit effectué par une tierce partie remplace les éventuels audits individuels de l'entreprise. Dans des pays comme l'Allemagne, les Pays-Bas, une large partie du Royaume-Uni, le nord de la France et la Suisse, seule une part limitée du marché est encore ouverte aux produits non certifiés. Dans le sud et l'est de l'Europe, la situation est différente.

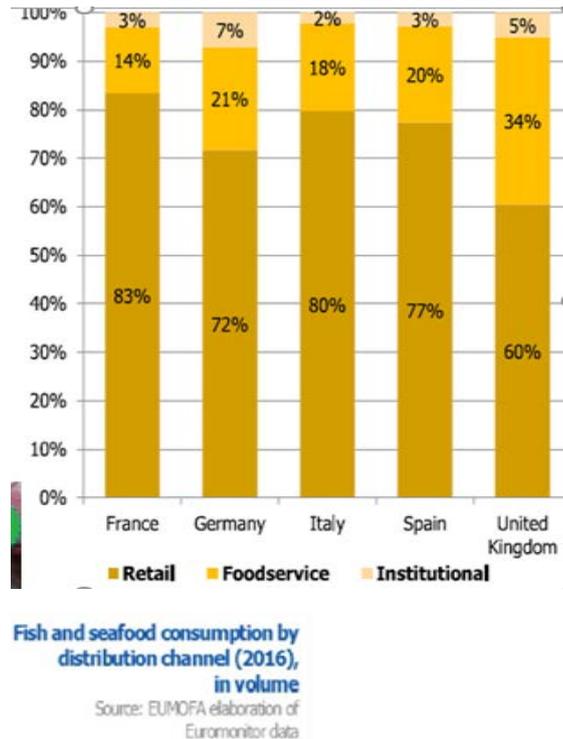
Pouvoir d'achat des régions de l'UE



**Structures des ventes d'aliments dans certains pays de l'UE**

<sup>6</sup> Annexe 6 : Ventes au détail

Le respect de critères de Responsabilité sociale des entreprises et l'obtention de certificats de durabilité (tels que MSC pour les captures sauvages et ASC pour l'aquaculture) dépendent également des préférences des consommateurs. La pertinence régionale de ces exigences est la même que pour les normes BRC et IFS.



Les produits en conformité avec ces normes atteignent généralement plus facilement les catégories supérieures de la vente au détail, avec bien souvent une plus grande probabilité de prix plus élevés et l'accès à des marchés certainement plus stables. Étant donné qu'il n'est pas toujours aisé de parvenir à entrer sur ces marchés plus exclusifs, ceux-ci doivent être approchés par un bon importateur.

La plupart des entreprises européennes sont intéressées par des produits ayant fait l'objet d'une valeur ajoutée au niveau local (puisque les coûts du travail sont plus élevés dans l'UE), et par l'observation des normes volontaires décrites ci-dessus. Lors de nos missions au Sénégal, seule une des entreprises visitées répondait déjà à la majorité des exigences pour le marché européen et travaillait à l'amélioration de la durabilité de ses activités.

La mise en œuvre de ces normes est presque toujours considérée par l'exploitant comme un poids organisationnel et financier. Cependant, une fois les critères mis en place, on constate bien souvent que la gestion, la sécurité de production et l'accès au marché s'en trouvent améliorés et que les investissements requis en valaient la peine.

### 2.3.3 Quelle est la vision des importateurs européens à l'égard des opérations d'exportation sénégalaises ?

Une analyse plus approfondie des statistiques d'exportation révèle que les exportations vers l'Europe sont clairement dominées par des sociétés de traitement européennes, installées au Sénégal. Quels sont donc les obstacles qui retiennent les négociants européens à traiter directement avec des producteurs sénégalais (résultats d'interview) ?

#### La communication :

- Le commerce de produits de la mer dans l'UE se fait principalement en anglais, tandis que de nombreux producteurs ou revendeurs sénégalais ne parlent que le français, rendant la communication difficile ;

- Le mode de communication diffère aussi. Si des changements, tels que des retards de livraison ou des changements de composition de la commande, sont inévitables, les acheteurs tiennent cependant à en être avertis de façon proactive. Bien souvent, ils ne constatent toutefois ces changements que lorsqu'ils sont évidents, et après qu'ils aient eux-mêmes interrogé leur partenaire sur le sujet ;
- Bon nombre de PME, même de plus grande envergure, ne bénéficient pas d'une bonne visibilité sur Internet, de sorte qu'elles ne sont pas trouvées ou que les acheteurs doivent faire des efforts de recherche pour obtenir des renseignements sur l'entreprise. Dans ces cas de figure, ils risquent de se tourner vers un autre partenaire ;
- L'utilisation presque exclusive des téléphones mobiles pour toute forme de communication peut aussi mener à des erreurs ou à des malentendus et les questions d'ordre légal ne peuvent pas toujours être facilement réglées ou correctement comprises sur un petit écran ;
- Bien souvent, le propriétaire du produit n'est pas le propriétaire de l'installation de traitement ou du numéro UE. La transparence des relations entre les parties prenantes est importante pour permettre à l'acheteur d'évaluer les risques, notamment concernant la responsabilité en matière de produits.

#### **Exigences légales et volontaires :**

- Malgré le respect des exigences légales, certains acheteurs potentiels gardent des doutes quant à l'application des normes d'hygiène et de conditions de réfrigération tout au long de la chaîne de valeur ;
- La mise en place de critères volontaires est très rare. Les normes en matière de durabilité et de responsabilité sociale ne sont largement pas mises en œuvre, rendant ces produits moins intéressants pour de larges segments du marché ;
- Certaines entreprises européennes ont, dans le passé, contribué à la mise en place des préconditions aux normes volontaires dans des zones d'achat potentielles. Des produits conformes y sont disponibles, mais seulement en petites quantités ;
- Certaines entreprises de l'UE fixent l'obtention de labels tels que MSC/ASC ou les certificats BRC/IFS comme condition à l'ouverture de négociations commerciales.

#### **Le transport de produits frais :**

Ce ne sont pas les structures pour le transport de poisson frais ou congelé qui posent problème. Les obstacles se situent davantage au niveau de la communication entre les acheteurs européens et les exportateurs sénégalais concernant le respect de certaines préférences des acheteurs :

- Chaque aéroport présente son propre mode de fonctionnement. Les Pays-Bas préfèrent ainsi fonctionner avec Francfort, car les procédures y sont plus rapides qu'à Amsterdam ;
- Lors du choix d'aéroports pivots, il est important de veiller à ce que ceux-ci disposent d'installations de réglage lors du changement d'avion. À Casablanca, la compagnie Air Maroc n'offre pas cette possibilité ;
- Les itinéraires de vol doivent être convenus avec le client, car celui-ci a souvent des préférences concernant l'aéroport d'entrée dans l'UE, où les contrôles douaniers et vétérinaires ont lieu ;
- Concernant les produits frais, le sud de l'UE est relativement bien desservi par des vols directs et aucun problème n'a été rapporté concernant la délivrance des certificats sanitaires pour le poisson frais.
- **Aucun problème n'a été signalé concernant les transports de produits congelés.** L'emplacement stratégique de Dakar, au croisement de voies de navigation mondiales et d'itinéraires régionaux de transport par camion, offre des possibilités de transport suffisantes. Cette situation devrait

encore s'améliorer avec la construction du nouveau port à Bargny, à environ 45 km du centre de Dakar. Par ailleurs, des plans concrets de développement des ports de St Louis et sur le fleuve Casamance ont été élaborés. Les produits congelés sont aussi principalement transportés vers l'UE par des entreprises européennes actives sur le sol sénégalais.

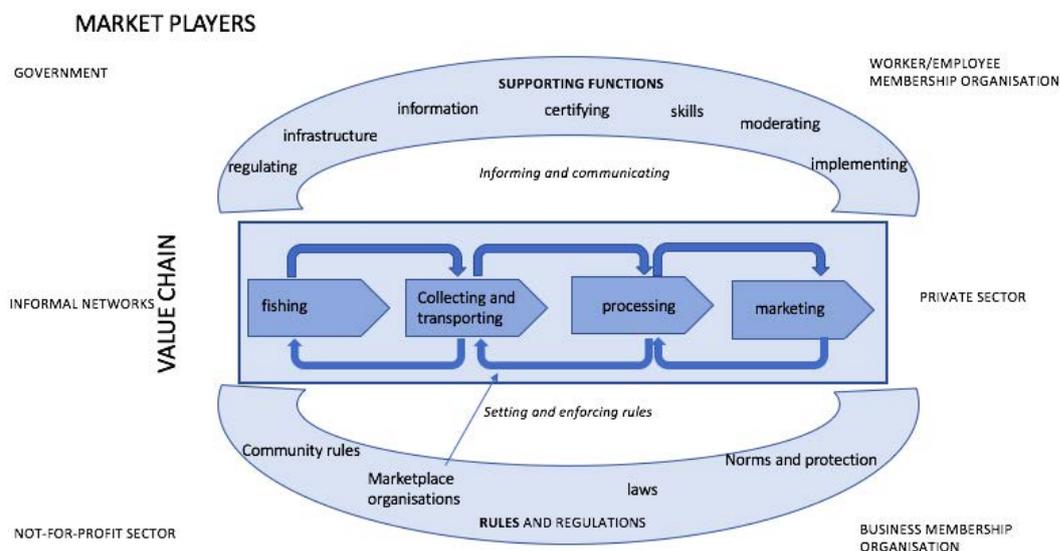
### 2.3.4 Les opportunités qu'offre le marché de l'UE aux collectivités sénégalaises qui exploitent les produits de la mer

L'UE dépend largement de l'importation, tant pour maintenir ses activités commerciales et de transformation des produits de la mer que pour répondre à la demande de ses consommateurs. Son taux d'autosuffisance se situant à seulement 60 %, 40 % des produits de la mer doivent être importés.<sup>7</sup>

L'UE constitue l'un des plus importants marchés du monde et offre le meilleur rapport volume/valeur. Cela signifie que beaucoup de produits de la mer de qualité, souvent avec une valeur ajoutée, sont importés, créant des opportunités d'emploi, dans ce cas-ci pour le Sénégal. Bon nombre des espèces disponibles au Sénégal font l'objet d'une forte demande, notamment dans les pays du sud de l'Europe, pour les consommateurs locaux et les touristes en quête d'espèces vivant en eau chaude.

### 3. Principales caractéristiques de la chaîne de valeur

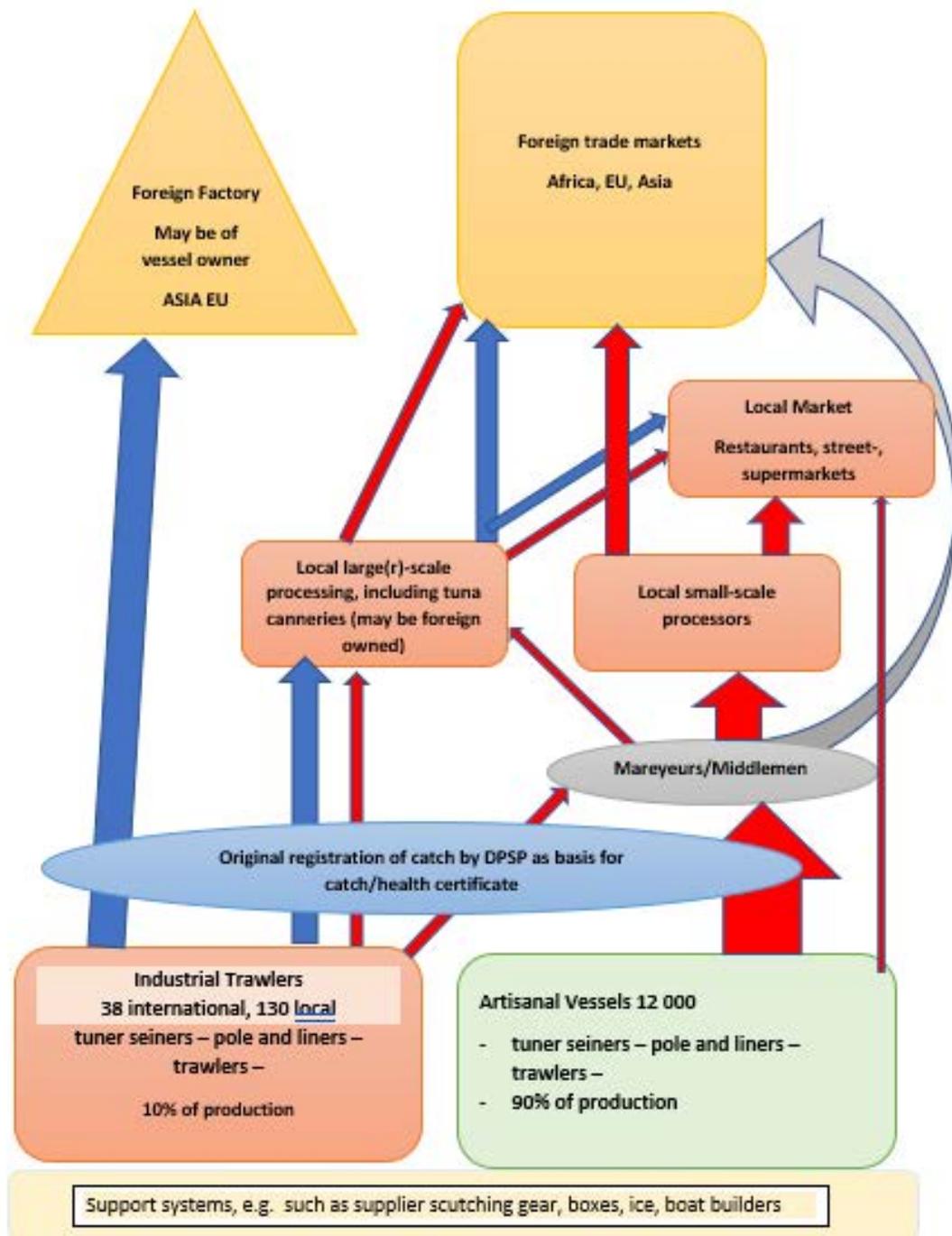
La chaîne de valeur et les différentes formes de soutien qu'elle comprend peuvent être résumées sous la forme du schéma ci-dessous. Il est important de garder à l'esprit qu'au Sénégal, la chaîne de valeur est dominée par les activités artisanales.



Les flux de produits sont représentés plus en détail à l'aide du schéma suivant :

<sup>7</sup> Annexe 7 : Eumofa Fish 2017

Table X: Product flow, **fresh** → **frozen** → **border Trade**



Une des principales caractéristiques de la chaîne de valeur sénégalaise des produits de la mer est la dominance à 90 % de la pêche artisanale. Cette prépondérance a un impact direct sur les opérations qui suivent la capture, à savoir le débarquement, la collecte et le transport des produits. Des infrastructures adaptées sont nécessaires, de même qu'une forme spéciale d'administration économique et publique des structures artisanales. Les changements climatiques et sociétaux ont également un impact sur la communauté et la production artisanales. La prise de mesures pour y faire face est difficile ou requiert une approche complexe, entre autres pour les raisons suivantes.

Changements environnementaux et climatiques :

- Ces changements entraînent l'afflux de populations depuis les régions rurales (manque d'eau, maladies dans les plantations d'arachides...) vers les communautés côtières, qu'il est difficile d'intégrer et de contrôler ;
- Le gonflement des communautés de pêcheurs accroît la pression sur les ressources, alors que, simultanément, leur disponibilité devient moins prévisible en raison des futurs changements potentiels au niveau de la température de l'eau, des saisons et des courants marins ;
- Ces changements ont aussi un impact socioéconomique, puisque de moins en moins de ressources doivent être distribuées à toujours plus de bénéficiaires ;
- Du fait que bon nombre des parties prenantes vivent dans des circonstances qui ont tendance à se précariser, avec un niveau de revenus et d'éducation faible, il est d'autant plus difficile de réorienter ces personnes vers d'autres secteurs d'activité.

Complexité de la gestion de ces groupes :

- En raison de modes de communication largement informels, l'accès à ces communautés est compliqué ;
- En outre, l'offre d'activités alternatives telles que la pisciculture ou la production d'algues marines n'en est qu'à ses balbutiements.

Problème de mise en œuvre des mesures de durabilité<sup>8</sup>:

- Notamment lié au fait que les activités de pêche sont principalement concentrées sur les zones côtières, qui sont aussi les lieux de reproduction des stocks de poisson. Le contrôle des engins de pêche est donc très important, en outre de la mise en place d'une gestion des quantités pêchées ;
- La suspension des activités de pêche pour permettre le renouvellement des stocks aurait non seulement un impact sur les marges bénéficiaires, mais aussi sur la subsistance de familles qui ne peuvent vivre de leurs réserves.

Les éléments énumérés ci-dessus soulignent l'importance de procéder à des changements, mais aussi l'ampleur des défis à relever. Néanmoins, des exemples de développements réussis prouvent que cela reste possible.

### 3.1 La pêche

Le nombre estimé de pêcheurs a augmenté de 53 101 en 2015 à **71 177 en 2017**. La plupart des nouveaux pêcheurs sont des personnes qui ont migré de l'intérieur des terres vers la côte.

On a dénombré **165 bateaux de pêche pontés** (30 à 45 m de long) actifs dans les eaux sénégalaises. En 2017, la **flotte sénégalaise était composée de 118 navires**, tandis que la **flotte européenne<sup>9</sup>, qui ne pêche que le thon, est passée de 18 navires à 38 en 2018**. S'ajoutent à cela encore 3 ou 4 navires battant pavillon d'autres pays<sup>10</sup> qui pêchent aussi dans les eaux du Sénégal.

La flotte artisanale varie légèrement en taille mais sa structure en bois reste très similaire. Par contre, les engins et méthodes utilisés sont particulièrement variés.

**Engins de pêche** : les plus petits bateaux, qui utilisent des **palangres ou des lignes à main**, visent les espèces démersales, le calmar, le poisson blanc, etc., qui sont des espèces principalement destinées à l'exportation. Le poisson capturé à l'aide de **chaluts de fond** - surtout de grands poissons

<sup>8</sup> Annexe 9 : Ressources halieutiques...

<sup>9</sup> Annexe 12 : Accord de partenariat européen

<sup>10</sup> Notamment le Panama, le Cap Vert, El Salvador et Curaçao

migratoires tels que l'espadon - est destiné à être exporté frais. Les grandes pirogues, de 20 mètres et plus, utilisent des **filets (filets maillants ou sennes)** pour capturer les plus petites espèces pélagiques. Les pirogues qui pêchent le poulpe et la seiche ont recours à des **pièges**.

Les **points de débarquement** restent un problème : pour la pêche artisanale, ils ressemblent aux marchés typiques d'Afrique, où un mélange chaotique de personnes achètent et vendent une grande variété de produits, certains sans aucun lien avec la pêche. Ces marchés ne sont pas très bien règlementés et ne répondent dès lors pas aux normes sanitaires de l'UE. Néanmoins, il y a une prise de conscience de la nécessité de répondre à des critères plus stricts.

Le gouvernement a entamé la construction de **quais à usage précis** pour les produits destinés à l'exportation. Ces quais sont contrôlés par la DITP et la DPM et leur gestion est supervisée par les **conseils locaux de pêche artisanale (CLPA)**. La poursuite de l'expansion de ces quais est prévue, avec l'aide d'un financement de la banque mondiale.

### 3.2 Mareyeurs / Intermédiaires

Les mareyeurs jouent un rôle crucial dans la chaîne de valeur de la pêche au Sénégal. Étant donné que les débarquements individuels par bateau sont trop limités pour les transformateurs ou négociants, la majorité des produits débarqués sont achetés par les mareyeurs. On peut les répartir en deux catégories :

Les **micro mareyeurs (appelés localement *lag laggal*)** agissent comme intermédiaires en rassemblant les captures débarquées à différents points le long de la côte sénégalaise.

Les **mareyeurs** à proprement parler regroupent ensuite leurs produits et les vendent, soit à des **entreprises industrielles** si le poisson est destiné à l'exportation (par ex. le **poulpe, mérou, dorade et rouget**), soit à des **détaillants** (pour les espèces pélagiques) si le produit est destiné à la consommation locale.

Le sous-secteur du commerce de la pêche au Sénégal n'est pas très bien organisé. Comme les pêcheurs, les mareyeurs sont souvent indépendants. Ils gèrent des équipes de micro mareyeurs, payés pour collecter le poisson débarqué des pirogues le long de longues bandes de plage.

Dans quelques rares cas, les **mareyeurs sont financés, employés et gérés par des installations de traitement**. Les entreprises qui emploient des mareyeurs ou travaillent en étroite collaboration avec eux devraient bénéficier de la majorité de l'accès direct aux matières premières et garder le contrôle sur la qualité.

Toutefois, la majorité des mareyeurs sont indépendants et s'autofinancent. Des **fonctionnaires gouvernementaux sont mandatés pour procéder à l'enregistrement et au contrôle des mareyeurs**. Ceux-ci devraient avoir une carte d'enregistrement pour obtenir des certificats de vente aux entreprises qui exportent les produits. Si ces exigences légales existent au Sénégal, leur mise en œuvre présente encore des lacunes.

### 3.3 Transformateurs / Exportateurs

On dénombre 73 entreprises européennes enregistrées au Sénégal. La plupart d'entre elles (55) sont basées à Dakar, 10 à Thies-Mbour, 5 dans la région de Casamance et les dernières sont éparpillées le long de la côte. Les entreprises sont souvent peu visibles pour le monde extérieur. Dix d'entre elles étaient présentes au salon Seafood à Bruxelles, mais une minorité possède un site Internet ou une autre forme de représentation. La chaîne de valeur ne compte pratiquement aucun négociant. Les transformateurs exportent généralement directement leurs produits.

### **3.3.1 Entreprises intégrées**

Les entreprises intégrées possèdent des navires ainsi qu'une installation de transformation et connaissent ainsi généralement un chiffre d'affaires élevé, avec un personnel de plus de 300 personnes. Elles sont habituellement (co)détenues par des sociétés mères européennes. Au Sénégal, il n'y a pas de loi limitant le contrôle d'entreprises par des entités étrangères. Les sociétés chinoises et sud-coréennes possèdent ainsi souvent la totalité des parts.

On compte une entreprise de conserverie intégrée, exclusivement entre les mains de Sénégalais. Deux autres conserveries ont obtenu l'agrément de l'UE : une coréenne et une autre sénégalaise (Condak).

### **3.3.2 Moyennes entreprises**

Les moyennes entreprises possèdent leurs propres sites de transformation qui emploient une centaine de personnes. Elles exportent du poisson frais et congelé vers l'Europe, et des variétés pélagiques vers les marchés africains. Leurs capacités opérationnelles sont souvent limitées par le manque de financement : elles achètent souvent le poisson directement auprès des bateaux pontés et des pirogues ou sont contraintes de payer les services de mareyeurs si elles ne parviennent pas à obtenir les quantités nécessaires par elles-mêmes.

Ces entreprises sont, a) détenues et contrôlées par des intérêts étrangers, b) codétenues par des actionnaires étrangers et jouissent d'une autonomie de prise de décision, ou (c) des sociétés sous-développées.

Il existe cependant un autre sous-groupe, qui pourrait intéresser le CBI. Certaines de ces entreprises ont des filiales en Europe, mais la gestion et les décisions marketing sont menées de façon indépendante.

Le troisième sous-groupe des moyennes entreprises manque de débouchés ou de stratégie marketing. Bien souvent, elles ont démarré leurs activités sur la base d'un partenariat ou d'un client et n'ont pas évolué depuis. Elles ne sont souvent pas stables sur le plan financier.

### **3.3.3 Petites installations**

Les petites installations de transformation exportent principalement du poisson frais vers l'Europe. Elles emploient environ 15 personnes et sont, pour la plupart, entre les mains de Sénégalais. Ces entreprises sont les principaux clients des pêcheurs artisanaux, desquels proviennent 95 % de leur poisson. La santé et le bon développement de ces installations ont donc un impact direct sur les communautés de pêcheurs.

Ce groupe d'entreprises présente de grandes possibilités d'amélioration, avec de l'aide sur le plan marketing. On en dénombre entre 30 et 40, qui exportent ensemble 6400 tonnes de poisson, la plupart vers l'Europe.

Elles sont néanmoins confrontées à de nombreux défis, entre leur capacité de financement et la possibilité d'acheter suffisamment de poisson de façon stable, tout en s'assurant qu'il soit de qualité suffisante pour être exporté. Le plus gros défi qui se pose reste celui de l'approvisionnement auprès des mareyeurs. S'ajoute aussi le problème du contrôle limité de la chaîne de refroidissement et de l'hygiène des infrastructures.

Ces entreprises se concentrent principalement sur le traitement de céphalopodes et d'espèces démersales fraîches destinés à l'exportation. L'industrie de l'exportation de poisson frais est encore relativement peu développée au Sénégal. Les transformateurs de poisson frais passent rarement par des agents pour exporter leurs produits, préférant s'adresser directement à l'acheteur.

L'industrie de la pêche sénégalaise a recours à une sorte de sous-traitance : des entreprises louent, avec l'accord du propriétaire et de l'entreprise, leur numéro de licence UE sur base annuelle, journalière ou même par cargaison. La légalité de ces échanges et partages de licences reste très floue.

### **3.3.4 Hygiène, sécurité alimentaire et exigences de l'UE pour les transformateurs/exportateurs : savoir-faire et mise en œuvre**

Le Sénégal dispose sur son territoire du savoir-faire nécessaire en matière d'hygiène, de sécurité alimentaire et d'exigences de l'UE<sup>11</sup>. Des manuels et guides ont été rédigés et sont à la disposition de l'industrie et autres parties prenantes intéressées. La législation rédigée par les ministères et parlements est également conforme et à jour. Pourtant, la plupart des installations de production et de transformation du Sénégal ne respectent pas ces exigences, malgré la connaissance des procédures et des exigences et leur adaptation partielle aux structures artisanales<sup>12</sup>. De nombreux acteurs de la branche en ont conscience et ont notamment appelé à une aide pour la mise en œuvre de ces mesures lors de l'atelier de validation.

## **3.4 Importateurs (transformateurs)**

Comme révélé plus haut, l'Espagne, la France et l'Italie sont les principaux pays importateurs de poisson du Sénégal. Outre le rapprochement linguistique et leur habitude à consommer du poisson évoluant en eau chaude en raison de leur emplacement géographique, la principale raison de ce trio de tête est que ce sont des entreprises de ces pays qui ont investi dans le commerce du poisson au Sénégal. Ces pays européens y produisent donc leur propre poisson. Si ces pays jouent un rôle significatif en représentant le plus gros des importations, ces dernières restent purement le fruit d'une stratégie marketing. Ces pays ne partagent d'ailleurs pas leurs intérêts particuliers ou leur stratégie d'avenir avec l'extérieur.

**Le rôle des importateurs dans le modèle commercial** : les commentaires suivants proviennent d'acheteurs en Europe.

**Poisson frais** : les transactions résultent d'échanges directs entre l'acheteur et le vendeur. Les acheteurs essaient de développer des relations avec plusieurs vendeurs, pour limiter le risque d'approvisionnement insuffisant. Les questions administratives liées à la fourniture des documents nécessaires à l'exportation et la présence de services aéroportuaires ne représentent pas de problème majeur pour ce sous-secteur. Les acheteurs sont intéressés par la dorade rose et les poissons plats, principalement la sole. La plupart du temps, une de ces espèces leur sert de produit phare, représentant (idéalement - parfois moins) plus de 50 % d'une commande de 400 kg. Le reste est complété par d'autres espèces sélectionnées selon les disponibilités. Des produits à valeur ajoutée sont déjà sur le marché. La vente de filets ou de poisson blanc est offerte.

---

<sup>11</sup> Annexe 10 : Guide du système...

<sup>12</sup> Annexe 11 : Concept sénégalais de la traçabilité

**Poisson congelé :** les acheteurs de cette catégorie de produits s'adressent aussi généralement directement au producteur. Le succès de la relation dépend de la disponibilité du poisson et d'une communication fiable et claire. Le défi principal est de parvenir à remplir des conteneurs de 9 à 12 m<sup>3</sup> à l'aide des espèces demandées.

**Sole :** Plusieurs des entreprises contactées nous ont dit être intéressées par de la sole vivant en eau chaude. Ce poisson est principalement pêché au Sénégal et en Gambie et est utilisé comme substitut à la sole de l'Atlantique Nord. Bien souvent, cette substitution n'est pas clairement signalée au consommateur.

Ces problèmes de communication et de logistique ont été abordés au point 2.3.3.

### **3.5 Organismes d'influence et principaux organismes de soutien économique**

Comme dans la plupart des secteurs, la chaîne de valeur est influencée et soutenue par des organisations étatiques et par des collectivités du secteur public rassemblées en associations, qui concentrent leurs efforts sur différents groupes de parties prenantes. Des projets d'aide étrangers interviennent également, certains sur le long terme. Les différentes organisations actives dans le domaine sont décrites ci-dessous, de même que leur fonction et leurs activités.

#### **3.5.1 Étatique : le ministère de l'Économie maritime, des Transports maritimes et de la Pêche**

Le **ministère de l'Économie maritime, des Transports maritimes et de la Pêche** est composé de six directions techniques, principalement actives dans la gestion des activités de pêche :

- La direction des Pêches maritimes (DPM) ;
- La direction des Industries de transformation de la pêche (DITP) ;
- La direction de la Protection et de la surveillance des pêches (DPSP) ;
- La direction de la Pêche continentale (DPC) ;
- La direction de la Marine marchande (DMM) ; et
- La direction de la Gestion et de l'exploitation des fonds marins (DGEFM).

Des organisations de pêche et des services de surveillance à l'échelle régionale et départementale existent également à travers le pays.

Ensemble, ils forment les structures décentralisées et déconcentrées de la pêche au Sénégal.

Le ministère peut encore compter sur deux autres structures de gouvernance :

- une structure scientifique, à savoir le Centre de recherches océanographiques de Dakar-Thiaroye (CRODT).

**La principale tâche de ce centre est de garder à l'œil l'évolution et l'état de santé des zones de pêche et des stocks, ainsi que de préparer des plans de gestion des pêcheries en tenant compte des aspects tant biologiques que socioéconomiques.**

**Départements les plus pertinents :**

#### **3.5.1.1 DITP : direction des Industries de transformation de la pêche**

Le rôle de la DITP est de gérer de façon centralisée les autorisations d'exportation nationales vers l'Europe. En outre, la direction est aussi l'autorité compétente pour vérifier les systèmes de contrôle de qualité des produits de la mer dans les entreprises et sur les chalutiers munis d'un système de congélation.

La DITP délivre des certificats sanitaires pour l'exportation et rassemble des statistiques d'exportation. Elle effectue régulièrement des visites auprès de toutes les installations de traitement de produits de la mer impliquées dans l'exportation - des mesures indispensables pour veiller à ce que celles-ci conservent leur licence de l'UE et pour préserver leur crédibilité.

Un centre d'incubation pour les produits de la mer est au programme, destiné à aider les entreprises à accroître la valeur ajoutée de leurs produits. Les objectifs de ce centre sont ambitieux.

#### **3.5.1.2 DPM : direction des Pêches maritimes**

La direction des Pêches maritimes joue un rôle important pour le secteur artisanal de l'industrie de la pêche. C'est elle qui est en charge du contrôle des plages de débarquement et de la qualité des produits apportés des pirogues aux marchés. La direction est donc le premier maillon de la chaîne de traçabilité des produits de la mer. Elle émet des certificats de première vente sur la base desquels la DITP délivre les certificats sanitaires en vue de l'exportation.

#### **3.5.1.3 DPSP : direction de la Surveillance**

La DPSP contrôle les activités de pêche dans la ZEE sénégalaise ainsi que le respect des accords de pêche conclus entre le Sénégal et d'autres pays.

En matière d'exportation, la DPSP est responsable de la délivrance des certificats de capture garantissant l'origine du produit et le nom du navire qui l'a capturé. À ce titre, la DPSP joue un rôle déterminant dans la préservation des ressources en veillant au respect des dispositions réglementaires du Code de la pêche, ainsi que des documents d'exportation.

Quatre organismes (ASEPEX - voir 4.3. -, DITP, DPM et DPSP) sont donc impliqués dans la délivrance des documents d'exportation nécessaires pour le passage des douanes.

#### **3.5.1.4 Agence sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX)**

La mission de l'ASEPEX est de promouvoir les produits d'origine sénégalaise sur les marchés étrangers. Plus spécifiquement, l'agence vise à renforcer les capacités d'approvisionnement domestiques à l'exportation, conformément aux exigences des marchés cibles. Cette tâche comprend la vérification de la qualité intrinsèque et commerciale des produits, la garantie de conformité pour la mise en place de normes de traçabilité, etc.

#### **3.5.1.5 Agence nationale de l'aquaculture (ANA)**

L'ANA dispose d'un plan national stratégique pour le développement de l'aquaculture, mais sa mise en œuvre est très lente en raison d'un manque de ressources. Un autre défi qui se pose est que cette stratégie n'est pas suffisamment tournée vers le secteur privé pour assurer sa durabilité et pour atténuer les risques d'investissement.

#### **3.5.1.6 Autres**

L'**Institut de technologie alimentaire** (ITA) mène des recherches visant à améliorer la transformation du poisson et les techniques d'emballage.

La **Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal** (CNCAS), le FONSIS (fonds d'investissements), la banque nationale (BNDE) et d'autres banques commerciales sont impliqués dans le financement du secteur.

### **3.5.2 Organisations du secteur privé**

Les deux organisations du secteur privé suivantes jouent un rôle important dans la chaîne de valeur :

#### **3.5.2.1 Groupement des Armateurs et Industriels de la Pêche au Sénégal (GAIPES)**

Cette association, fondée en 1975, rassemble les employeurs du secteur de la pêche industrielle. Sa principale mission est :

- Défendre l'intérêt matériel et moral de ses entreprises membres ;
- Renforcer la solidarité entre ses membres ;
- Préserver les relations existantes et chercher de nouvelles opportunités de collaboration avec d'autres organisations tournées vers l'exportation ;
- Servir de centre d'information pour ses membres ;
- Promouvoir le partenariat entre les professionnels de l'industrie et l'administration.

Le GAIPES intervient dans le but de défendre les intérêts de ses membres, qui sont exclusivement des entreprises de pêche. Il entretient un lien direct avec le gouvernement en fournissant des conseils et des informations sur les problèmes relatifs au développement et à la gestion du secteur de la pêche.

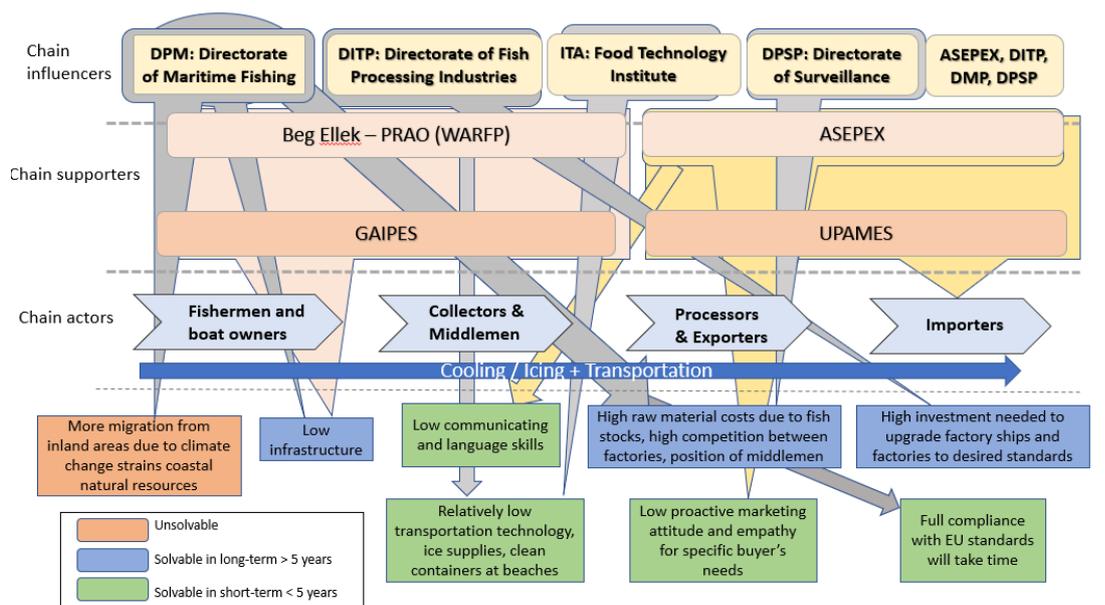
#### **3.5.2.2 Union patronale des Mareyeurs exportateurs du Sénégal (UPAMES)**

L'UPAMES représente un groupe d'entreprises, principalement des PME et PMI, actives dans l'exportation vers l'Europe de produits de la mer frais ou congelés, entiers ou transformés.

L'union compte ainsi une trentaine de membres, opérant dans un domaine de niche : 90 % de leurs produits proviennent des plages le long de la côte sénégalaise et des pays voisins.

L'UPAMES participe à la plupart des structures privées et publiques actives dans la gestion du secteur de la pêche au Sénégal.

L'UPAMES et le GAIPES sont des organismes indépendants des autorités. Ils disposent de suffisamment de poids pour défendre leurs intérêts lorsque ceux-ci sont menacés par le gouvernement ou par les accords internationaux qu'il signe.



## 4. Activités d'organisations internationales

### 4.1 PRAO<sup>13</sup> - en attente de financement de la Banque mondiale

Mesures : construction et aide à la gestion de points de débarquement, ainsi qu'à la mise en œuvre de structures durables pour la pêche artisanale. En lien direct avec Beg Ellek.

Le projet vise à la gestion durable des ressources ainsi qu'au suivi, au contrôle et à la surveillance des pêcheries, à l'amélioration de la sécurité des pêcheurs, à la pêche à petite échelle, à la gestion des zones de pêche (crevettes, poulpes et cymbium), au repos biologique, à l'enregistrement des pirogues, à l'introduction d'une licence de pêche artisanale, à l'amélioration de la qualité des produits par la construction de nouveaux quais et à l'étiquetage des produits de la mer.

Ces mesures, si mises en œuvre, permettront la mise en place d'une structure fiable au sein des organisations de pêche artisanale, qui fait actuellement défaut.

Les financements devraient être débloqués prochainement.

À la lecture du programme du PRAO<sup>14</sup>, celui-ci semble apporter la réponse à tous les points faibles de la chaîne de valeur. Il est très complet et couvre toute la complexité de la situation des pêcheries artisanales au Sénégal. Le projet aborde les problèmes d'ordre légal, le soutien administratif à la mise en œuvre de la législation, l'enregistrement des navires, y compris de petite taille, et des parties impliquées à la chaîne de valeur, la collecte de données et la gestion des ressources, le développement de solutions alternatives à la pêche pour les communautés et les conditions techniques préalables à remplir pour les transformateurs.

### 4.2 Société financière internationale (IFC)

L'IFC n'est pas encore active dans le secteur de la pêche, mais intervient au niveau de :

- produits dérivés de l'agriculture en venant en aide aux entreprises (en se concentrant actuellement sur la mangue). L'IFC se penche sur les questions suivantes :
  - Comment rendre le marché plus attractif ?

<sup>13</sup> Détails/programme : annexe 8, interventions prévues au §6 du rapport

<sup>14</sup> Annexe x

- Trouver l'information
- Trouver des solutions logistiques en collaboration avec APIX, une institution sénégalaise
- études marketing/observations des marchés :
  - Avertissements quant aux ravages de la mouche des fruits
  - Étude du dialogue public/privé (réunions et assistance technique)
  - Augmentation du nombre de contrôles - les entreprises commencent à payer

La méthodologie pourrait être appliquée pour le soutien de programmes orientés vers les ventes tels que l'ECP. L'IFS s'y était en principe montrée favorable.

### **4.3 USAID COMFISH**

USAID/COMFISH et USAID/COMFISH PLUS : Gestion concertée pour une pêche durable au Sénégal :

Objectif = contribuer aux trois évolutions majeures suivantes :

1. Renforcer les capacités des institutions et des acteurs à tous les niveaux en vue de la mise en place d'une approche de cogestion basée sur le respect des écosystèmes, en vue de créer des pêcheries durables, le tout en tenant compte des impacts du changement climatique sur le secteur de la pêche.
2. Identifier, tester, évaluer et appliquer des stratégies, des politiques et des meilleures pratiques de gouvernance pour construire un écosystème résilient aux menaces qui pèsent sur la biodiversité et aux dangers climatiques.
3. Accroître les bienfaits sociaux et économiques pour les communautés de pêcheurs artisanaux, afin d'encourager le respect d'une approche durable à l'égard des pêcheries.

## **5. La question de la durabilité et d'autres problématiques étroitement liées à des difficultés sociales croissantes**

Une étude commandée par les autorités a révélé que les ressources présentes dans les eaux sénégalaises sont menacées ou font l'objet de surpêche. Cette situation n'est pas le résultat d'une pêche industrielle intensive, mais plutôt d'activités excessives de pêche artisanale, suite à la forte migration des populations des zones rurales vers la côte. Le nombre de personnes actives dans la pêche artisanale augmente de plus de 15 % par an. Le gouvernement ne régule pas cette communauté croissante, de peur de perdre des électeurs (et peut-être de causer des mouvements sociaux).

### **5.1 INN**

Le gouvernement, de même que la part la plus impliquée de la communauté active dans la pêche sont conscients des conséquences de la pêche illícite, non déclarée et non règlementée. Au vu des circonstances actuelles et du nombre élevé de pêcheries artisanales difficilement gérables, les travaux de conceptualisation sont encore assez loin d'aboutir. C'est pourquoi, en adéquation avec d'autres pays africains, un jalon essentiel dans la lutte contre la pêche INN en Afrique a été posé lors de la Conférence de l'ONU sur les océans en 2017, au cours de laquelle les Nations unies ont identifié une série d'objectifs de développement durable destinés à accélérer les progrès des efforts de durabilité à l'égard des océans.

# GUIDE SECTORIEL D'AUTOCONTRÔLE (GSAC) POUR LE SECTEUR



Au Sénégal, un guide<sup>15</sup> sur la manière de gérer les pêcheries, les points de débarquement et les activités de transformation et reprenant toutes les exigences légales, a été élaboré et traduit pour une bonne partie en texte législatif. Les activités de pêche artisanales et industrielles y sont abordées, et les mesures s'y rapportant y sont décrites séparément. Ce guide n'a pas été imposé par le sommet sans consulter la base, mais est le fruit d'une collaboration avec les associations sectorielles et locales concernées. Il semble néanmoins que le gouvernement manque de pouvoir ou de détermination pour en assurer une mise en œuvre efficace.

À l'heure actuelle, certaines techniques et certains navires utilisés dans les zones de pêche sénégalaises ne répondent toujours pas aux réglementations. Les fonctionnaires sont soit trop peu présents, soit trop peu reconnus au niveau des points de débarquement pour pouvoir faire la différence. La mise en pratique de la législation est un problème. Les débarquements ne sont pas enregistrés comme l'exige la législation sénégalaise. Un autre problème est celui du grand nombre d'intermédiaires, qui ne sont pas tous enregistrés ou, quand ils le sont, ne sont pas contrôlés comme le sont d'autres parties prenantes de la chaîne de valeur. Ce dernier point n'est cependant pas limité au Sénégal mais est une problématique universelle, qui ouvre la voie à la manipulation incontrôlée des matières premières.<sup>16</sup>

## 5.2 RSE et travail des enfants<sup>17</sup>

Bien que sur le plan législatif, les rapports sociaux et le travail soient réglementés, de nombreux problèmes restent non résolus en matière de RSE, en partie au niveau des structures artisanales. Un des aspects qui requiert une intervention particulièrement pressante est celui du travail des enfants et de son impact sur le développement socioéconomique de la société ainsi que sur la mise sur le marché des produits de la mer.

Or, très peu d'études récentes ont été menées sur la RSE au Sénégal, si ce n'est dans le cadre d'opérations d'exploitation de matières premières de grande ampleur. Il n'existe en particulier aucun document sur le secteur de la pêche, ni de données récentes sur le travail des enfants. Les informations ci-dessous sont issues d'études menées par la GIZ<sup>18</sup> au cours des dernières années.

### Éducation, formation professionnelle et emploi

La croissance du niveau de productivité du travail est faible au Sénégal, de sorte que le pays risque de perdre son statut de leader au profit d'autres pays à l'activité de pêche pourtant moins performante. Le manque d'éducation de base peut contribuer à cette baisse de productivité, de même que l'ampleur considérable du secteur informel (faible productivité) et le faible taux de création

<sup>15</sup> Annexe 10 : Guide du système

<sup>16</sup> Annexe 11 : Traçabilité ; Annexe 13 : Mesures incitatives en Afrique contre la pêche INN

<sup>17</sup> S'il existe des documents en matière de RSE au Sénégal, peu sont récents et pratiquement aucun ne porte sur l'industrie de la pêche ; Annexe 14 : dossier RSE

<sup>18</sup> Annexe 4 : GIZ - RSE

d'emplois dans le secteur officiel et structuré. L'administration publique ne peut avoir d'impact que sur un secteur officiel. La plupart des structures de travail dans le secteur de la pêche artisanale sont gérées par des familles. Ces structures ne font pas l'objet de travail forcé, ni ne sont d'ailleurs gérées par des contrats de travail. Si cet aspect, au vu du contexte, peut être acceptable, le véritable problème se pose plutôt au niveau du manque d'éducation des jeunes dans le domaine, les empêchant de se reconvertir dans un autre secteur d'activité qui pourrait être utile pour atteindre les objectifs de durabilité.

## **Santé**

Le secteur de la santé au Sénégal est également en manque criant de financements, avec comme conséquences un accès à, et une fourniture limités de services de soins de santé. Le taux de mortalité infantile et maternelle est très élevé et la malaria reste une des principales causes de mortalité dans le pays.

Dans les villages de pêche, la plupart des habitants continuent de se tourner vers les guérisseurs et remèdes traditionnels. Les installations de traitement de poissons offrent souvent certains soins de santé à ceux qui le désirent. Étant donné que l'emploi n'est majoritairement pas régi par un contrat, il n'existe pas de base officielle pour demander ces soins.

## **Bonne gouvernance et lutte contre la corruption dans l'administration publique**

Un autre problème de taille qui se pose au Sénégal est le manque de bonne gouvernance et de transparence au sein des autorités et du secteur des affaires. Malgré les efforts du gouvernement, le Sénégal a reculé de 10 places à l'Indice de perception de la corruption établi par Transparency International. Il est très probable que le secteur économique de la pêche est également influencé par cette situation, notamment au niveau des contrôles de traçabilité des débarquements par les fonctionnaires.

Malgré les progrès enregistrés dans l'amélioration de l'efficacité des services publics, l'administration publique continue de faire face à de nombreux obstacles. Le projet que nous avons mené ne nous permet pas de procéder à une analyse approfondie de la situation. Nous savons néanmoins que la législation n'est pas suffisamment appliquée et que les fonctionnaires se plaignent de leur incapacité à mettre en place les changements convenus, qu'il s'agisse de protéger les mers des « pirates de la pêche » ou d'aider les entreprises à accroître leur valeur ajoutée.

**L'étude menée par la GIZ** a mis en lumière le manque de sensibilisation du gouvernement sénégalais à la question de RSE, qui est généralement considérée comme un concept exclusivement adopté de façon spontanée par les entreprises privées à des fins philanthropiques. Par ailleurs, la RSE n'en est encore qu'à ses balbutiements dans les activités économiques du Sénégal.

Le secteur de la pêche étant largement dominé par l'artisanat, il ne fait pas figure de pionnier en matière de RSE. Il pourrait être intéressant de se pencher sur le type de structures communautaires au sein des villages de pêche qui offrent une certaine protection et sécurité aux individus qui, bien que ne correspondant pas à la RSE dans leur forme, visent les mêmes objectifs.

Concernant le travail des enfants, quelques informations un peu plus détaillées sont disponibles<sup>19</sup> :

---

<sup>19</sup> Source du taux d'achèvement du cycle primaire : *données de 2016 publiées par l'Institut de statistique de l'UNESCO, 2018.*

## Travail des enfants

Enfants	Âge	Pourcentage
Travaillent (% et population)	5 à 14	22,3
Vont à l'école (%)	5 à 14	53,0
Combinent travail et école (%)	7 à 14	13,9
Taux d'achèvement du cycle primaire (%)		58,9

Secteur/Industrie	Activité
Agriculture	Garde des troupeaux
	Pêche, activités inconnues
	Travail de la terre, comprenant la culture de coton, de riz, d'arachides et de mangues

Norme	Répond aux normes internationales : Oui / Non	Âge	Législation
Âge minimum pour travailler	Oui	15	
Âge minimum pour le travail dangereux	Oui	18	

Sur la base de ces données, 77 % des enfants âgés de 7 à 14 ans vont à l'école et près de 60 % achèvent le cycle primaire.

Dans le cadre des structures de pêche artisanales, où les unités familiales forment souvent de mini entreprises, il est difficile de faire la distinction entre les enfants apportant leur soutien à la famille et le travail d'enfants.

### **6. Obstacles au sein de la chaîne de valeur : qui peut agir et comment ?**

Les chapitres 2.3.4 et 2.3.5 laissent voir que le marché européen offre d'intéressants débouchés pour l'industrie sénégalaise des produits de la mer, accessibles avec la mise en place d'une orientation commerciale adaptée et de certaines techniques marketing. Cependant, la condition préalable à l'offre de produits de haute qualité est la réalisation de certaines avancées, qui font encore défaut au

---

*Source de toutes les autres données : Understanding Children's Work, analyse des statistiques de l'enquête démographique et de santé, 2015.*

Sénégal. L'analyse SWOT ci-dessous donne un aperçu des changements nécessaires pour tirer profit du potentiel de l'industrie de la pêche dans le cadre de partenariats commerciaux avec l'UE.

**Strength (forces) – Weakness (faiblesses) – Opportunities (opportunités) - Threats (menaces)**

### **Chapitres 1 - 2 : développement du marché des produits de la mer - production et exportations sénégalaises**

#### **Forces :**

- a. Les ressources offrent de réelles opportunités, pouvant être mieux développées et gérées.
- b. La position géographique du Sénégal, proche de l'UE, offre la possibilité d'également étendre le commerce de poisson frais.
- c. Le Sénégal a développé un important commerce de poisson frais qui présente des possibilités d'expansion, avec des marges intéressantes à la clé (si les risques peuvent être limités).
- d. Le marché européen est intéressé par les produits à valeur ajoutée : ce débouché peut favoriser la création d'emplois au Sénégal et s'inscrit dans la lignée des politiques gouvernementales.
- e. Le marché européen est intéressé par les produits durables : ce débouché peut contribuer à assurer la garantie des revenus de la mer sur le long terme, tout en s'inscrivant dans la lignée des politiques gouvernementales et en offrant un retour sur investissements pour accroître la durabilité. Cette approche permettrait d'appuyer le développement futur du pays.
- f. Une flotte importante existe, dirigée par des pêcheurs qualifiés et encadrée de systèmes logistiques organisés.
- g. La flotte de haute mer peut être étendue. Les coûts des licences additionnels pourraient être investis dans le développement de points de débarquement mieux gérés et d'infrastructures pour l'aquaculture, pouvant potentiellement attirer des investissements privés et désengorger les plages.
- h. Les intermédiaires sénégalais sont mieux organisés que dans de nombreux autres pays et pourraient donc jouer un important rôle de soutien dans la chaîne de valeur.
- i. Les points faibles de la gestion du secteur sont connus et des solutions sont mises en place, notamment avec l'aide d'organismes internationaux. Les effets positifs de ces mesures peuvent déjà être observés et servir d'exemple.

#### **Faiblesses :**

1. 90 % des débarquements de poisson sont l'œuvre de pêcheurs artisanaux, avec comme problèmes :
  - des zones de pêche surexploitées à proximité des côtes, et
  - des plages débordées à cause du manque de points de débarquement offrant de bonnes conditions d'hygiène (avec notamment un accès à l'eau et la glace).
2. La surexploitation ou l'exploitation élevée des ressources implique des temps de pêche plus longs pour capturer une certaine quantité de poisson, et des débarquements réduits. Ceci a un impact négatif sur la qualité (plus de temps en mer, disponibilité de la glace) et fait monter les prix, affectant la compétitivité du Sénégal sur la scène internationale.

3. Les activités, la pêche et la logistique à petite échelle sont difficiles à gérer. Le gouvernement en est conscient mais n'est pas toujours à même de résoudre le problème. Il en va de même pour les associations, qui ne disposent que de moyens limités pour intervenir.
4. On constate un manque d'information sur le marché et de connaissance des bienfaits d'une production durable pour la communauté. Les parties prenantes sont aussi demandeuses d'un transfert de savoir-faire, car le partage des connaissances est compliqué au sein des communautés artisanales.
5. Les formes alternatives de production côtière telles que la pisciculture et la production d'algues marines sont pratiquement inexistantes.
6. Les changements nécessaires requerront des investissements pour couvrir les infrastructures et les structures socioéconomiques.

### **Chapitre 3a : principales parties prenantes de la chaîne de valeur**

#### **Forces :**

- j. Pêcheurs et flotte :
  - Compétents et équipés d'engins de pêche efficaces, basés sur des investissements réduits
  - Une flotte industrielle dont la production n'alimente pratiquement pas le marché local, mais est exportée par des entreprises intégrées (emplois et revenus des exportations pour le pays)
- k. Structures d'exportation en place : aspects logistiques et réglementaires (certificats sanitaires, etc.) assurés par l'État, permettant aussi à de petites et moyennes entreprises d'exporter directement leurs produits, en obtenant les documents à temps pour l'exportation de produits frais
- l. Plusieurs entreprises expérimentées et bien établies maintiennent ces structures en place : elles comprennent et appliquent les exigences et réglementations internationales et sont capables de traiter avec des partenaires d'importation de grande envergure. L'expérience en matière de réglementation est donc disponible dans le pays.
- m. Certaines entreprises internationales ne disposent pas de certificats reconnus à l'échelle internationale en matière d'étiquetage, relatifs aux questions d'ordre social, environnemental et de sécurité alimentaire, mais le savoir-faire est disponible dans le pays.

#### **Faiblesses :**

6. Mauvaise qualité des infrastructures de transformation et de logistique :
  - manque de glace dans la chaîne de valeur, les opérations de pêche et le transport
  - embarcations de bois dans la branche artisanale / navires en acier mal entretenus dans la branche industrielle
  - grand nombre de camions isolés, mais généralement équipés de technologies de refroidissement inappropriées ou de panneaux d'isolation cassés
  - la plupart des installations détenues par des Sénégalais ne répondent pas aux normes européennes.
7. Les intermédiaires ne sont pas suffisamment intégrés de façon officielle à la chaîne de valeur.
8. Détérioration de la valeur des produits lors du traitement de la matière première (ajout d'eau au poisson).

9. Le manque de matière première fait monter les prix, du fait que les installations de traitement veulent utiliser leurs propres structures. Les marges régressent et les capacités d'investissement des producteurs s'amenuisent. Ceux-ci doivent travailler sur la base d'arrivages incertains.
10. Bien que des centres d'analyse (laboratoires) existent, ils ne se trouvent pas dans les entreprises et ceux visités étaient mal équipés. Il manque donc d'un accès aisé aux capacités d'analyse.
11. Manque de compréhension des aspects juridiques et de confiance dans les contrats signés avec les partenaires européens ; manque de connaissance du droit international.
12. Manque de connaissance du marché et de ses possibilités : maîtrise limitée de l'anglais, mauvaise compréhension du marché, manque d'accès à internet (passif) et de capacités de recherche (actif).
13. Par ailleurs, certaines entreprises internationales ne disposent pas de certificats reconnus à l'échelle internationale pour l'étiquetage, en matière de préoccupation sociale, environnementale ou de sécurité alimentaire.
14. Bien que les prérequis légaux soient en place, la mise en œuvre des mesures contre la pêche INN et en faveur de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) reste problématique. En matière de RSE, l'éradication du travail des enfants est l'aspect le plus urgent.
15. Accès difficile au financement à travers toute la chaîne de valeur.

### **Chapitre 1 - 3a : marché et secteur privé**

#### **Opportunités :**

La demande et la consommation de produits de la mer sont en hausse continue. On peut s'attendre à ce que les prix restent stables.

Des investisseurs étrangers sont prêts à investir dans l'industrie de la pêche au Sénégal. Les produits disponibles couvrent tant des produits haut de gamme adaptés à l'exportation, que du poisson pélagique pour le marché local ou l'exportation vers les marchés africains.

Les formes alternatives de production côtière telles que la pisciculture et la production d'algues marines sont pratiquement inexistantes et offrent un autre potentiel de développement.

#### **Menaces :**

Le gouvernement n'est pas capable de gérer l'exode rural vers la côte, qui entre en compétition pour une ressource limitée.

La disponibilité limitée du poisson aura un effet autorégulateur, mais causera au passage la détérioration des ressources, des structures de production et de commerce et des familles qui en vivent.

Outre la vie marine, la plage doit aussi être considérée comme une ressource limitée. La manière dont elle est actuellement utilisée cause une pollution qu'il est difficile et coûteux d'éviter ou de réparer.

Insécurité future concernant la disponibilité des ressources en raison du changement climatique.

Strength (forces) – Weakness (faiblesses) – Opportunities (opportunités) - Threats (menaces)

### Chapitre 3b : organismes de soutien économique (OSE) publics et privés

#### Forces du public :

- n. Capacités d'analyse, compréhension des situations problématiques et mise en place d'actions correctrices (pratiquement tous les problèmes disposent de solutions sous forme de concepts).
- o. Limitation du nombre de navires étrangers autorisés.
- p. Intervention régulatrice au niveau des structures de débarquement sur les plages (enregistrement des intermédiaires).
- q. Utilisation de leur influence pour encourager la mise en place de points de débarquement hygiéniques (par ex. avec la contribution de pays étrangers).
- r. Soutien régulateur d'initiatives durables (par ex. Beg Ellek).
- s. Structure de défense contre les envahisseurs étrangers sur les eaux sénégalaises.
- t. Soutien technique et structurel à l'innovation (centre de développement de produits).
- u. Institution de soutien au marketing, par ex. Asepex.
- v. Des associations ont été créées pour représenter et défendre les intérêts de leurs clients, par ex. la défense des intérêts du secteur privé face à l'État sous la forme de négociations.

#### Faiblesses du public :

- 16. La situation est souvent si complexe que les solutions satisfaisantes ne peuvent pas être entièrement mises en œuvre : par exemple, la migration vers les côtes ne peut pas être enrayée aussi longtemps que des alternatives ne sont pas offertes aux populations.
- 17. Des intermédiaires non enregistrés sont toujours actifs et mettent en péril la traçabilité des produits. Aucune pénalité n'est en place.
- 18. Des mesures efficaces de durabilité nécessitent des réglementations légales plus strictes.
- 19. Des structures de défense contre les envahisseurs sur les eaux sénégalaises existent, mais sont insuffisantes.
- 20. Soutien technique et structurel à l'innovation (centre de développement de produits) : il est aussi important de veiller à la compréhension du marché auxquels ces produits sont destinés.
- 21. Concernant l'aide au marketing via, e. a., l'Asepex : la maîtrise de l'anglais doit être améliorée, de même que le marketing informatique.
- 22. Les associations n'ont pas encore tout à fait trouvé leur place et l'industrie ne les considère pas encore comme un instrument à leur service.

**O** : L'intervention du CBI et d'autres organisations orientées marketing peut aider à la compréhension des opportunités de marché représentées par une production propre et durable et peut accroître la volonté de l'industrie à respecter les exigences gouvernementales en matière de durabilité.

**M** : La situation est déjà très complexe : si les actions prises ne suffisent pas à provoquer les changements nécessaires, les conséquences pour le secteur peuvent être très lourdes.

Les faiblesses identifiées sont reprises ci-dessous, en indiquant les interventions possibles et les entités pouvant contribuer à ces changements. Les numéros en rouge font référence aux faiblesses énumérées ci-avant.

N°	Obstacle	Intervention	Qui ?
<b>Structure artisanale</b>			
1	Manque de durabilité et traçabilité des pêcheries artisanales (surpêche, incertitude quant à l'origine)  <b>1, 18</b>	Introduction d'une licence de pêche artisanale fondée sur les performances de la pêche/les ressources disponibles Renforcement du système d'enregistrement national des pirogues Conception et gestion d'un système d'information nationale sur les pêcheries et l'aquaculture ; gestion durable des pêcheries par la communauté Mise en œuvre du plan de gestion pour la pêche « scroll »	PRAO <sup>20</sup>
2	Pression sur les ressources : a) due à la migration excessive des zones rurales vers les côtes  b) mais aussi liée à la croissance des communautés existantes  <b>1, 5, 17, 18</b>	Aide à la mise en place d'autres moyens de subsistance que la pêche  Alignement du cadre légal national avec les instruments régionaux et internationaux qui viennent soutenir la gestion communautaire des ressources	PRAO
3	Manque d'informations sur le marché et de compréhension des bienfaits d'une production durable <b>4</b>	Informations sur le marché	CBI/ASEPEX
4	Les changements nécessaires requerront des investissements pour couvrir les infrastructures et les structures socioéconomiques  <b>6</b>	Combinaison d'investissements structurels et privés	Banque mondiale en combinaison avec des investisseurs significatifs
<b>Structure d'entreprise artisanale</b>			
5	Intermédiaires : intégration insuffisante dans la chaîne de valeur et manque de mise en application de la	Renforcement institutionnel de la mise en œuvre de réformes clés pour le secteur de la pêche (contrôle de la régulation des intermédiaires)	Ministère, associations

<sup>20</sup> Annexe 8 : concept du PRAO

	règlementation nationale 7	Influence de la part du secteur privé par le biais des associations	
	Des pratiques de manipulation illégale des matières premières sont de plus en plus fréquentes au Sénégal, en vue d'augmenter à faible coût le poids des produits (principalement par les intermédiaires) 7, 8	+ alignement du cadre légal national et du respect des lois	
6	Manque d'implication des parties prenantes, surtout artisanales, en raison d'un manque de foi en la possibilité de changement 16	Beck Ellek est la preuve que le changement est possible et fournit des exemples pratiques.	Beck Ellek <sup>21</sup>
7	Manque d'implication des parties prenantes en raison d'un manque de confiance dans les perspectives de marché 16	Fourniture de perspectives sur le marché (MI) et d'aide à l'accès au marché (ECP), en particulier pour les produits issus de captures durables et les produits à valeur ajoutée	CBI
<b>N°</b>	<b>Obstacle</b>	<b>Intervention</b>	<b>Qui ?</b>
<b>Structure d'entreprise privée</b>			
8	Problèmes techniques : réfrigération, qualité des bateaux, moyens de transport, entretien des installations de traitement - tout ceci représente de lourds investissements, qui dépendent des marges. 6,	Régulation des pêcheries et des parties prenantes (intermédiaires), combinée à une approche structurée du marché pour : <ul style="list-style-type: none"> <li>• sécuriser davantage la chaîne de valeur et augmenter la confiance pour les investisseurs</li> </ul>	PRAO, CBI, ministère
9	Insécurité des débarquements, des quantités et de la qualité 2, 11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rétablir la prévisibilité, grâce à la gestion des stocks</li> <li>• attirer des financements internationaux, grâce à la tendance à la hausse de l'industrie</li> </ul>	PRAO, CBI, Ministère, IFC/ADB
10	Manque d'accès aux financements : les banques n'ont pas fort confiance en l'industrie des produits de la mer et les donateurs internationaux ne veulent pas investir dans des ressources en cours d'épuisement. 15		
11	Manque de compréhension des aspects juridiques, et de	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseignement des réglementations commerciales dans l'UE ; des</li> </ul>	CBI/Asepex - ECP ou ateliers

<sup>21</sup> Annexe 14 : Beck Ellek

	confiance dans les contrats conclus avec les partenaires européens <b>14</b>	systèmes d'assurance peuvent peut-être faciliter les négociations commerciales.	spéciaux
12	Manque de compréhension du marché et de ses possibilités <b>12</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MI - techniques de marketing</li> </ul>	CBI/Asepex - ECP ou ateliers spéciaux
13	Toutes les exigences légales pour accéder au marché européen ne sont pas remplies, même en cas de possession d'un numéro UE. <b>14</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compréhension des réglementations commerciales de l'UE</li> </ul>	CBI -ECP
14	Manque de compréhension de la pertinence des critères volontaires d'accès et des capacités d'accès <b>13</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les besoins des acheteurs, MI – exposition au marché</li> </ul>	CBI -ECP
15	Des laboratoires existent et sont accessibles mais sont souvent mal équipés, rendant les entreprises vulnérables en cas de litige. <b>13</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le secteur privé devrait se soucier davantage de la sécurité des produits, mais aussi de la disposition des données nécessaires pour se défendre en cas de réclamation infondée.</li> </ul>	Secteur privé ou organisé en association
<b>N°</b>	<b>Obstacle</b>	<b>Intervention</b>	<b>Qui ?</b>
<b>Structures d'OSE</b>			
16	Une aide structurelle à l'innovation requiert une orientation commerciale <b>20</b>	ECP - ateliers spéciaux en valeur ajoutée	CBI
17	Le marketing de l'Asepex doit adopter une approche plus proactive et s'orienter sur la formation de l'industrie à l'anglais <b>21</b>	Instituts de formation locaux, organisés par l'Asepex et financés par le secteur privé	ASEPEX
18	Manque de contrôle et de gestion de la pêche durable en eaux profondes et en haute mer <b>19</b>	Renforcement du système national de suivi, de contrôle et de surveillance des pêcheries	Ministère
19	Des structures de défense contre les envahisseurs sur les eaux sénégalaises existent, mais sont insuffisantes <b>19</b>		
20	Manque de conformité au niveau gouvernemental <b>3</b>	Renforcement des institutions pour la mise en œuvre des réformes clés pour le secteur de la pêche	
21	Les associations n'ont pas encore trouvé leur place et	Renforcer les fonctions des associations pour les impliquer dans le processus	CBI - BSOD

	ne parviennent donc pas encore à réellement venir en aide aux entreprises. 3, 9	1-7	
22	Mise en œuvre / renforcement des structures légales dans la chaîne de valeur 1, 2	Amélioration des systèmes nationaux pour la gestion durable des pêcheries <ul style="list-style-type: none"> <li>• En général</li> <li>• En perspective du marché UE</li> </ul>	PRAO  CBI – programme BSOD, uniquement si le PRAO permet la mise en place des préconditions de base

## 7. Conclusion :

La production de produits de la mer constitue l'un des principaux secteurs économiques du Sénégal, générant des revenus pour l'État et offrant de nombreux emplois. La demande à l'échelle mondiale vient d'un côté appuyer le développement de ce secteur, mais accroît de l'autre la pression sur les ressources, puisque les poissons capturés peuvent être vendus partout, même s'ils n'ont pas été pêchés de façon durable ou dans de bonnes conditions.

Sans changement au niveau de l'administration des ressources et une adaptation structurelle du secteur, l'exploitation optimale de cette précieuse matière première est en péril. La chaîne de valeur compte plusieurs carences, notamment en termes de :

### Durabilité :

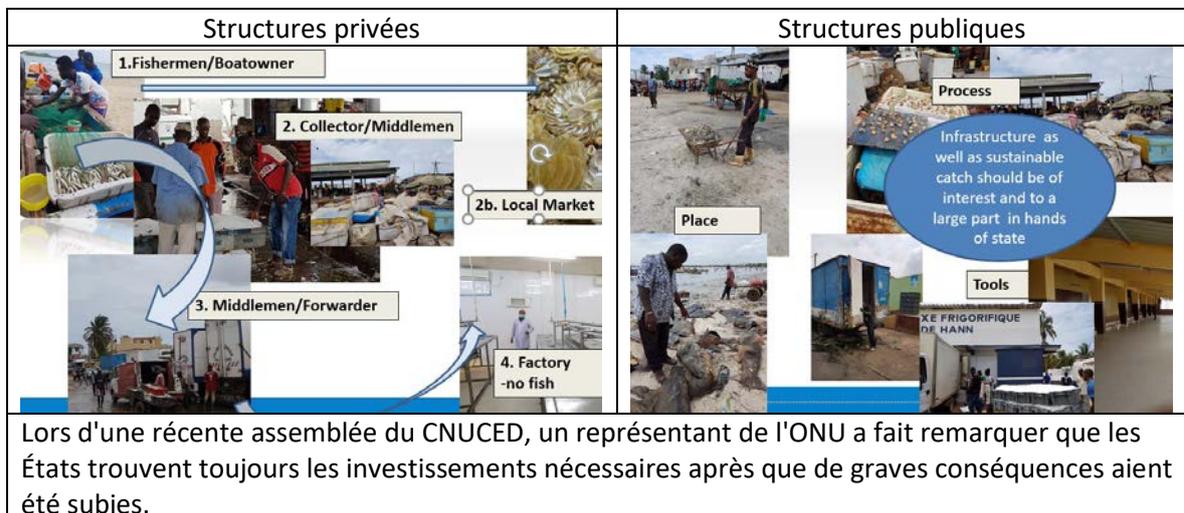
- La sardinelle est surpêchée. Il s'agit d'un des principaux produits destiné aux marchés africains, mais elle forme aussi un maillon important de la chaîne alimentaire des plus gros poissons ;
- La plupart des autres poissons, en particulier les poissons de fond, les céphalopodes, les crevettes et certains stocks de thon, atteignent les limites de leur exploitation et doivent urgemment faire l'objet de mesures de gestion des stocks ;
- Les éléments ci-avant concernent la pêche côtière. L'exploitation en haute mer peut encore être développée, mais la lutte contre la piraterie le long de 200 miles de côtes sénégalaises doit être renforcée.

### Administration :

- La législation en matière de sécurité alimentaire est largement en place, y compris celle requise en vertu des règlements européens ; mais
- La mise en œuvre est insuffisante, que ce soit en termes de traçabilité ou de sécurité des aliments, y compris pour les PME qui détiennent un numéro UE ;
- Les autorités cherchent à maintenir un compromis entre l'offre de sources de revenus aux populations contraintes de quitter leur habitat rural pour la côte, et l'établissement d'opérations de pêche structurées et sûres, avec gestion des ressources ;
- S'ajoutent à cela les questions de pêche INN et les réglementations légales en matière de RSE. Peu d'études en matière de RSE dans le secteur de la pêche sont par ailleurs disponibles.

### Secteur privé :

- Les activités industrielles, la pêche en haute mer, les activités intégrées et les autres entreprises étrangères actives dans le secteur semblent fonctionner sous la forme d'îlots autoréglementés et disposant d'investissements suffisants pour répondre aux exigences des consommateurs. Ce secteur reste néanmoins basique, dans le sens où les navires font le travail nécessaire, mais leur entretien consiste à prendre des mesures d'urgence à court terme ;
- Les PME ont besoin d'investissements pour répondre aux réglementations européennes. Elles travaillent actuellement dans le respect des éléments de base, avec l'assentiment des autorités locales compétentes ;
- Cette situation est périlleuse car elle pourrait mener l'UE à retirer des permis d'importation pour certains groupes d'entreprises ou pour l'ensemble du secteur sénégalais en raison du manque de conformité des produits aux exigences en matière de sécurité alimentaire ;
- Pour permettre au secteur privé d'investir et d'attirer des investisseurs, il faut pouvoir offrir une certaine sécurité d'approvisionnement en matières premières (durabilité) et disposer de l'infrastructure publique nécessaire pour apporter ces matières premières à destination (points de débarquement).



#### Solutions et donateurs :

- Une solution ne sera efficace qu'à condition d'inclure l'amélioration des infrastructures par l'État, un renforcement administratif et l'investissement du secteur public.
- Plusieurs donateurs sont déjà intervenus au Sénégal. Le projet aux perspectives sur le long terme les plus encourageantes est celui de la Banque mondiale intitulé « PRAO ». PRAO Ce projet va très probablement être poursuivi. Il couvre tant les aspects administratifs que de durabilité et d'infrastructure privée. L'organe de certification MSC s'est déjà montré intéressé, sur la base du projet pilote.
- Une intervention du CBI servirait en premier lieu à trouver des marchés adéquats pour les produits, pour permettre un meilleur retour sur investissement. En procédant au développement des organisations de soutien aux entreprises (BSOD), la gestion de projets (via les autorités compétentes) pourrait être améliorée et la structure d'associations pourrait être renforcée, de même que la communication avec leurs membres. Si ce dernier aspect ne va pas dans le sens d'une plus grande individualisation des PME, il contribuera néanmoins à faire entendre leurs



besoins auprès du gouvernement et à accroître la visibilité de l'industrie auprès d'acheteurs potentiels.

Investissements :

Les investisseurs sont à la recherche de projets qui ne soient pas trop complexes. Dans ce cadre, la combinaison d'un développement durable et de marketing ciblé peut servir à favoriser la création d'entités globales.

## **8. Annexes**

1. Foods from the Ocean
2. Exigences en matière d'exportation
3. Rapport de l'UE - Poissons 17
4. Indice des prix européens
5. Exigences de l'UE
6. Ventes au détail
7. Eumofa Fish 2017
8. PRAO
9. Ressources halieutiques et aquacoles
10. Guide du système d'autocontrôle
11. Traçabilité
12. Partenariat durable UE
13. Incitants africains contre la pêche INN
14. Beg Ellek
15. Carte mondiale des produits de la mer, Rabobank - chiffres anciens mais tendances toujours pertinentes

<https://research.rabobank.com/far/en/sectors/animal-protein/world-seafood-trade-map.html>

