



CBI
Ministère des Affaires étrangères

Améliorer l'accès au financement pour les exportateurs halieutiques

Commandé par le Centre pour la Promotion des
Importations des pays en développement (CBI)

Lukas Wellen & Papa Jean Ndiaye

Amsterdam/Dakar, le 29 Septembre 2020



*Covid-19 est une situation à haut risque qui affecte beaucoup des sociétés et économies.
Pour ce rapport, il est supposé qu'une certaine normalité reviendra dans la période à venir.*

Résumé exécutive

Ce rapport est préparé pour le CBI pour avoir une compréhension sur l'accès au financement pour les exportateurs sénégalais de produits halieutiques. Il y a clairement un déficit à ce niveau. On estime que le financement bancaire ne fournit que 7% des fonds nécessaires aux entreprises pour leurs investissements. Par conséquent, la plupart des investissements sont payés par les bénéfices non distribués. Le résultat de ce manque d'accès au financement est que les entreprises ne peuvent pas rapidement s'adapter aux besoins du marché.

Le secteur halieutique est important au Sénégal ; la production de la pêche maritime est estimée à une valeur de 223 milliards FCFA, et l'export est en troisième place pour le pays. Ce chiffre d'affaires est prévu d'augmenter parce que le nombre des unités de traitement à terre et des navires de pêche agréés à l'exportation vers le UE augmente.

Les banques ont un focus sur les risques et des garanties et ne paraissent pas toujours bien organisées. De l'autre côté, les entreprises n'ont pas souvent leur administration et plan d'affaires en ordre, ce qui complique leur demande financière. Puis, les entreprises n'ont pas toujours les compétences ou les connaissances nécessaires pour obtenir des financements. En résumé, pour obtenir des crédits, les entreprises veulent, mais ne reçoivent pas :

- Procès facile et clair, y inclus une réponse rapide
- Garanties basé sur des résultats prévus, pas sur des titres fonciers
- Garantie pas supérieure que la somme obtenu
- Somme qui couvre tout l'investissement
- Plusieurs types de crédits en même temps
- Crédit de longue durée pour des investissements

Il y a donc une inadéquation entre les besoins et la disponibilité des financements pour les entreprises du secteur halieutique au Sénégal. Alors que les banques se concentrent sur les crédits de base à court terme et hautement garantis, les entrepreneurs souhaitent un financement à plus long terme axé sur les perspectives commerciales.

Par contre, les financiers considèrent généralement que les entreprises exercent souvent leurs activités de manière peu officielle et n'ont ni comptabilité en bonne forme, ni documents d'information financière. Alors, les banques éprouvent des difficultés à évaluer le risque de crédit. En résumé, pour octroyer des crédits, les banques veulent, mais ne voient pas :

- Clients qui comprennent des procédures, et veulent les suivre
- Clients avec une administration claire et ouverte
- Clarté des projets pour financer
- Clarté de la gestion des affaires par les entrepreneurs
- Avoir des garanties que couvre le crédit en cas de non paiement

Une autre difficulté pour les banques est de bien comprendre les risques spécifiques du secteur halieutique. Il s'agit par exemple de travailler avec des produits frais, les normes hygiéniques, l'influence de temps sur la production, les difficultés de la transformation, des difficultés dans la chaîne d'approvisionnement, les normes de l'exportation.

Hormis ces types de difficultés, il y aussi les obstacles liées avec l'administration du pays:

- Une bureaucratie parfois difficile à gérer par les entreprises
- La perte de temps pour le paiement de certaines redevances
- La hauteur des impôts
- La qualité du service, y inclus le manque d'éthique professionnelle de certains agents

Une autre complication pour les banques est d'obtenir des fonds à long terme. Alors, sans ces fonds c'est difficile de financer des projets à long terme. Un autre élément important est que les autorités obligent les institutions financières de suivre des normes prudentes, surtout pour des prêts en retard. Ce qui pousse de banques a avoir une focus sur les garanties.

Le CBI est déjà en train de soutenir le secteur halieutique au Sénégal. Le rapport actuel forme la base des formations pour les exportateurs et les financiers de ce secteur. Suivant le rapport, les conseils suivants sont considérés utiles:

- Focus sur la compréhension des exigences des banques pour la formation du secteur
- Focus sur la compréhension des risques du secteur pour la formation des banques
- Clarifier le procès d'obtenir des agréments pour le secteur qui veut exporter vers l'UE
- Continue à inciter le gouvernement sénégalais à simplifier sa bureaucratie
- Présente le secteur halieutique aux financiers sociaux
- Lier des institutions financières aux bailleurs de fonds, comme le DGGF

	Résumé exécutive	3
1	Contexte	6
2	Aperçu sur le secteur halieutique au Sénégal	8
2.1	Description globale du secteur	8
2.2	La pêche maritime	8
2.3	La transformation des produits de la pêche maritime artisanale	11
2.4	Commercialisation des produits de la pêche maritime	11
2.5	Commercialisation externe (exportation)	12
2.6	Commercialisation externe (exportation artisanal)	14
2.7	Les intervenants dans la filière exportations des produits halieutiques	14
2.8	Conclusion	16
3	Point de vue des pêcheurs et d'exportateurs de produits halieutiques	17
3.1	Difficultés opérationnelles	17
3.2	Difficultés financières pour le secteur halieutique	19
3.3	Conclusion	21
4	Point de vue du secteur financier	22
4.1	Vue globale	22
4.2	Approche de financer des exportateurs de produits halieutiques	24
4.3	Difficultés de financer les exportateurs de produits halieutiques	25
4.4	Conclusions	26
	Annexe 1. Ressources	27
	Annexe 2. Approche d'entretiens	28

Abréviations

COS	Certificat d'Origine et de Salubrité
TVA	Taxe a la Valeur Ajoute
FCFA/€	656
PME	Petites et Moyennes Entreprises
UE	Union Européenne

1 Contexte

Ce rapport est préparé pour le CBI. Le but de ce document est d'avoir une vue globale sur l'accès au financement pour les exportateurs sénégalais de produits halieutiques. Le document essaye de fournir plus de compréhension sur les difficultés et possibilités de ce sous-secteur dans l'écosystème de pêcheurs. Ensuite, ce document serait utilisé pour préparer la formation des exportateurs et des financiers de cette chaîne de valeur (préparé par les mêmes consultants).

Centre pour la promotion des importations des pays en développement (CBI)

Le CBI est mandaté par le ministère néerlandais des affaires étrangères. L'organisation met en relation les petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement avec le marché européen et contribue ainsi à une croissance économique durable et inclusive. Le CBI propose des programmes d'accompagnement à l'exportation pour les PME.

But du programme global

Les exportateurs sénégalais de produits halieutiques font actuellement face à de nombreux obstacles pour entrer sur le marché européen. Le but du programme de CBI est qu'ils améliorent leurs revenus grâce à une augmentation des exportations. Autres buts sont que les exportateurs emploient plus de personnes, contribuent mieux à la croissance économique locale et influencent d'autres acteurs de la chaîne pour qu'ils deviennent plus soucieux de la qualité.

Le programme de CBI vise à renforcer la chaîne de valeur halieutique en fournissant un soutien à 8-12 entreprises sénégalaises. Ensuite, le programme soutient l'approche d'exportation de produits halieutiques en Europe. Cela devrait conduire à une augmentation des emplois et de la valeur des exportations. Il est noté que le soutien direct de CBI est destiné à certains PME, mais que les résultats du travail sont disponibles à toutes les PME du secteur afin de garantir l'adoption des améliorations par l'ensemble de la chaîne.

Le programme de CBI utilise les stratégies suivantes :

- A. Améliorer la connexion entre les exportateurs et le marché européen ;
- B. Renforcer la collaboration au sein de la chaîne et avec ses structures d'appui et d'encadrement ;
- C. Améliorer la gestion de l'exportation halieutique ;
- D. Donner plus de valeur ajoutée puis développer des innovations dans le secteur ;
- E. Améliorer le cadre environnemental et social tout au long de la chaîne.

But du projet

Plusieurs projets sont établis par le CBI pour réaliser le programme global décrit ci-dessus. L'un des obstacles observés au cours du développement du programme est l'accès aux services financiers. Les entreprises exportatrices préfinancent souvent l'exportation, investissements ou autres coûts de leur entreprise mais rencontrent des difficultés d'ordre financier dans mise en œuvre de leur activité. Ces difficultés sont perceptibles dans l'obtention de certifications pertinentes. En effet, il faut beaucoup d'investissements dans la capacité opérationnelle et les techniques modernes. Une autre observation est que les entreprises n'ont toujours pas les compétences ou les connaissances nécessaires pour obtenir des financements. Finalement, le secteur de la pêche est vu comme difficile à financer par les institutions financières. Dans ce contexte, le projet actuel est d'améliorer l'accès aux financements pour les exportateurs de produits halieutiques sénégalais.

Approche méthodologique

Ce rapport utilise une perspective globale et pragmatique, avec un accent particulier sur les pratiques de terrain. Le rapport est écrit pour les acteurs du secteur de la pêche au Sénégal. Car la mise en œuvre des

changements prend du temps et tout ne peut pas être réalisés simultanément, ce rapport se concentre sur les difficultés principales et les options réalisables.

Pour cette analyse, l'équipe a dans un premier temps analysé des documents clés (voire annexe 1). Le résultat issu de cette analyse a permis d'avoir une vue globale sur le secteur. C'est à noter que les documents et statistiques les plus récents utilisés pour ce rapport sont du période 2015-2017. Les consultants pensent que les développements jusqu'au Covid19 ne changent pas ces données d'une manière importante.

Dans un second temps, l'équipe a fait des interviews avec 23 exportateurs de produits halieutiques et avec des responsables des structures intervenant dans l'exportation des produits halieutiques et des structures de financement du secteur de la pêche (comme ASEPEX, DITP, GAIPES, annexe 1). Les entretiens étaient faits avec une approche semi- structurée (annexe 2). Les rendez-vous ont eu lieu entre Juillet et Septembre 2020. A cause de Covid19 c'était plus difficile d'être en contact direct et plusieurs rendez-vous ont eu lieu par téléphone.

La structure de ce rapport est ainsi :

- Résumé exécutive : y inclus des conclusions
- Chapitre 1 : contexte
- Chapitre 2 : secteur de la pêche au Sénégal
- Chapitre 3 : point de vue des pêcheurs, mareyeurs et exportateurs
- Chapitre 4 : point de vue du secteur financier

Les consultants remercient tous ceux qui ont participé à l'élaboration de ce rapport. Notez que les conseils sont marqués par des flèches dans le texte.

2 Aperçu sur le secteur halieutique au Sénégal

Cette section donne une vue globale sur le secteur, les points de vue des pêcheurs (chapitre 3) et de financiers (chapitre 4) donne plus de détail sur la coté opérationnelle.

2.1 Description globale du secteur

Le secteur de la pêche au Sénégal comprend la pêche maritime, la pêche continentale et l'aquaculture. Ce dernier secteur est moins bien développé au Sénégal, alors le focus de ce rapport est sur le secteur de pêche maritime. On observe dans ce rapport deux types de pêches : la pêche artisanale et la pêche industrielle.

La pêche génère des revenus, crée des emplois et constitue une source importante de protéine pour l'alimentation. Il est considéré comme l'un des secteurs stratégiques qui contribue au développement économique et à l'épanouissement social de la population sénégalaise (MEFP, 2017). Les principales régions de pêche maritime au Sénégal sont :
Dakar, Thies, Ziguinchor, Fatick, Saint- Louis, Kaolack et Louga.



En effet, le Sénégal dispose de plus que 700 km de côtes, abritant les zones de pêches les plus poissonneuses de l'Afrique de l'Ouest à cause du phénomène d'upwelling côtier (Camara, Quensière et Kane). Par conséquent, la pêche y est rentable et joue un rôle socio-économique considérable.

2.2 La pêche maritime

La production de la pêche maritime de 2017 est estimée à 0,5m tonnes pour une valeur commerciale de 223 milliards FCFA, contre 185 milliards FCFA en 2016 (DPM, 2018). La pêche artisanale a débarquée les 77% de la production soit presque 0,4m tonnes pour une valeur de 140 milliards FCFA. La pêche industrielle a débarquée les 23% soit plus que 0,1m tonnes pour une valeur de 83 milliards FCFA (DPM, 2018). Ce qui veut dire que la pêche industrielle, avec 23% seulement du poids des débarquements gagne 37% de la valeur de la pêche maritime (83 milliards FCFA /223 milliards FCFA). La raison est que la pêche industrielle cible principalement les espèces à haute valeur commerciale (comme mérou, crevette, céphalopodes). Les captures sont réalisées pour l'essentiel par la flotte nationale et une partie à l'actif de la flotte étrangère (voir figure 5 et 6 ci-dessous).

Résultats globale 2017	Tonnes	FCFA
Pêche maritime	0.5m	223 milliards
- Dont pêche artisanale	0,4m (77%)	140 milliards (63%)
- Dont pêche industrielle	0,1m (23%)	83 milliards (37%)

La pêche maritime artisanale

La pêche maritime artisanale se caractérise en 2017 par un parc piroguier estimé à 12000 pirogues actives, soit une légère baisse par rapport à l'année 2016. Par contre, le nombre de pêcheurs a connu une progression importante de 34% entre 2015 et 2016 liée au retour des pêcheurs basées en Mauritanie. Il s'est stabilisé en 2017 a un peu plus que 71000 pêcheurs au Sénégal (DPM, 2018), ce qui représente en moyenne

six pêcheurs par pirogue. Le nombre de pirogues et de pêcheurs par région représenté dans les figures 1-2 ci-dessous montre que les régions de Thiès, Dakar, Ziguinchor et Fatick occupent les premiers places:

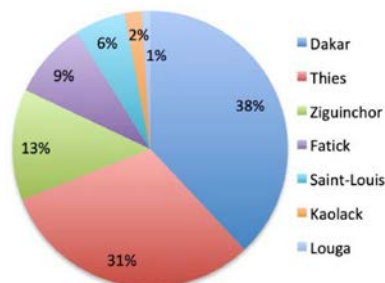


Figure 1 : pêcheurs actifs par région

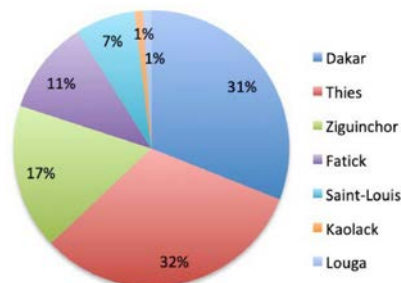


Figure 2 : pirogues actives par région

Les variations trimestrielles des débarquements entre 2016 et 2017 se chiffrent respectivement à -28% au premier trimestre, +26% au second trimestre, -9% au troisième trimestre et à +3% au dernier trimestre. Ces variations entre trimestres sont assez normales et sont dépendant des courants marins et du flux de temps (qui influence quand c'est possible de pêcher). Ces variations dépendent également par région. Les régions de Dakar, Thiès et Fatick ont enregistré une hausse en 2017 alors qu'une baisse était constatée dans les régions de Saint Louis, Kaolack, Ziguinchor et Louga.

L'analyse des débarquements montre que la région de Thiès est le premier centre de pêche en matière des quantités débarquées (58%). Cette région a enregistré une hausse entre 2015 et 2017. Les contreperformances des débarquements de la région de Saint-Louis de 82% entre 2016 et 2017 sont imputables à l'absence de protocole d'accord de pêche entre le Sénégal et la Mauritanie depuis 2016 permettant aux pêcheurs sénégalais en particulier ceux de la région de Saint-Louis de fréquenter la Zone Economique Exclusive mauritanienne. La figure ci-dessous présente les débarquements par région entre 2015 et 2017.

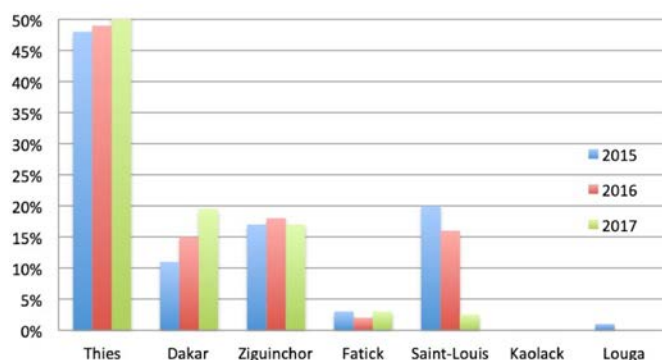


Figure 3 : pourcentage de débarquements par région, début de l'année

Dans les débarquements globaux, la sardinelle constitue l'espèce la plus représentée en 2017. Elle est débarquée à hauteur de 61%, suivie par les chinchards 4%, le maquereau espagnol 3%, le machoiron 2%, et les 30% restant représentent les autres espèces.

Les produits de la pêche se répartissent entre le marché local (consommation en frais et atelier de transformation) et le marché d'exportation :

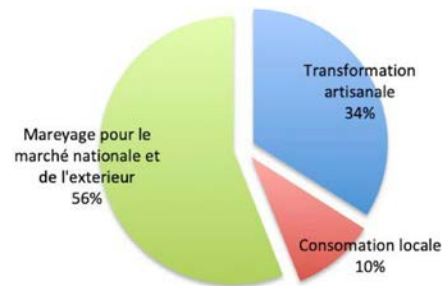


Figure 4 : répartition de la quantité débarquée par la pêche artisanale (2015-2017)

La pêche maritime industrielle

La pêche industrielle portée par une flotte nationale et étrangère compte au total 139 navires en 2017 dont 119 nationaux et 20 étrangers, contre un total de 115 navires en 2016. Les navires nationaux sont constitués de 100 chalutiers, 15 thoniers et 4 sardiniens senneurs et les étrangers composés des navires de l'UE (16 thoniers et 4 merlutiers, DPM 2018).

La quantité débarquée par la pêche industrielle s'élève à 116 560 tonnes, dont 93% sont réalisés par la flotte nationale, soit 83 milliards FCFA en valeur commerciale. Quant aux débarquements de la flotte étrangère, ils représentent 7%, soit une valeur commerciale de 58 milliards FCFA (DPM, 2018). Une analyse comparative des valeurs commerciales générées montre que la flotte étrangère représente 41% de ce marché avec seulement 20 sur 139 bateaux. Les raisons pour ces différences sont que ces navires sont généralement plus grands, utilisent un équipement plus moderne (comme sonar en eau profonde) et peuvent pêcher plus longtemps et plus loin.

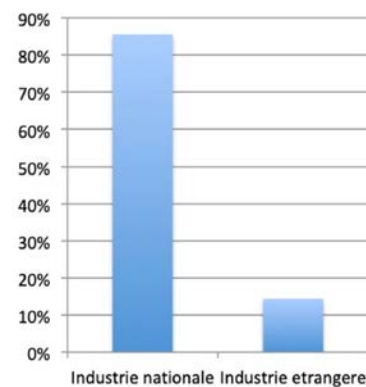


Figure 5 : navires de la pêche industrielle

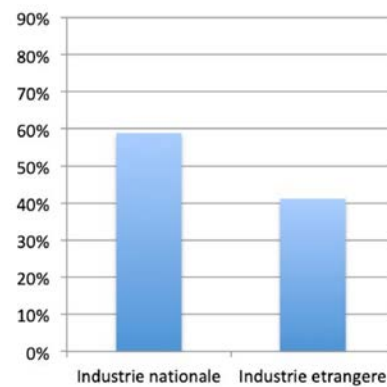


Figure 6 : valeur de la pêche industrielle

En glissement annuel, on note une évolution positive de 19% en volume et de 42% en valeur entre 2015 et 2017. La pêche industrielle a contribué pour 23% des débarquements totaux en 2017. Les débarquements de la pêche industrielle nationale se chiffrent à 108 723 tonnes en 2017 contre 89 570 tonnes en 2016, soit une hausse de 21%. La valeur estimée des produits entre 2016 et 2017 est passée de 57 milliards FCFA à 77 milliards FCFA, soit une hausse de 34%. Ces hausses en quantité et valeur s'expliquent par la présence des navires sénégalais dans les pays de la sous-région grâce à des accords de pêche signés et par l'augmentation du nombre de navires (surtout les thoniers senneurs et les chalutiers pélagiques).

Les quantités débarquées de la pêche industrielle nationale sont composées des débarquements de la pêche chalutière démersale et pélagique, de la pêche thonière et de la pêche sardinière :

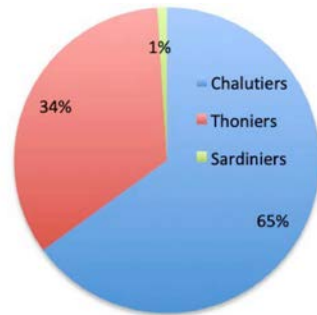


Figure 7 : part des débarquements de la pêche industrielle

2.3 La transformation des produits de la pêche maritime artisanale

Au niveau nationale le volume global des produits transformés artisanalement en 2017 s'élèvent à 41 474 tonnes pour une valeur commerciale estimée à 23 milliards FCFA, contre 42 318 tonnes en 2016, soit une baisse de 2%. Les principaux produits transformés sont le « kéthiakh », le « guédji, le « métorah » et le « tambadjang ».

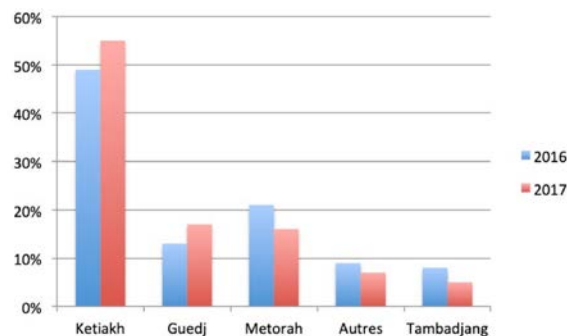


Figure 8 : principaux produits transformés artisanalement

2.4 Commercialisation des produits de la pêche maritime

Mareyage de produits frais

Les données du mareyage des produits frais interrégional proviennent des sites de débarquements. Les certificats d'origine et de salubrité (COS) constituent l'outil de collecte des produits destinés au marché national et international.

L'approvisionnement des marchés intérieurs a connu une hausse de 5% en 2017, passant de 199 008 tonnes en 2016 à 208 804 tonnes en 2017. Les marchés de la région de Dakar absorbent environ 40% des produits de la pêche artisanale et ceux de la région de Diourbel en absorbent 13%. L'approvisionnement des industries par la pêche artisanale représente 19% des produits de la pêche artisanale.

Mareyage de produits transformés

Le volume global des produits transformés artisanalement en 2017 s'élève à 41 474 tonnes. Presque la moitié des produits transformés, soit environ 48%, sont exportés. Ces exports sont principalement dans les pays de la sous-région et le reste des produits transformés est destiné au niveau national. La région de Dakar reste le premier marché, suivie des régions de Kolda et de Diourbel.

2.5 Commercialisation externe (exportation)

Les produits dits “nobles” avec des prix plus élevés (capitaine, seiche, crevette, sole, rouget, mérrou le poulpe, dorade), sont surtout commercialisés frais ou congelés, entiers ou filets vers le marché étranger (Europe, Asie, Afrique) par les diverses entreprises. Ces dernières s’activent durant toute l’année avec des pics de production au mois de décembre et d’août (saisonnalité). Le principal produit halieutique exporté en valeur est le poisson frais (79%), suivi par les conserves (5%) et les produits transformés (4%).

En termes de volume, les exportations de produits de la pêche constituent un pic jamais atteint. Après les combustibles minéraux (20%), et pierres/métaux précieux (15%), le secteur de la pêche est le plus important produit d’exportation pour le Sénégal (12%). Les produits de la pêche industrielle représentent 90% des exportations. Globalement, les exportations se chiffrent à 229 300 tonnes en 2017 contre 218 573 tonnes en 2016. Les exportations par le secteur industriel ne cessent de progresser depuis 2013. Ce secteur a atteint en 2017 un volume de 206 928 tonnes contre 192 163 tonnes en 2016, soit un accroissement de 8% en valeur. La valeur commerciale est estimée à 209 milliards FCFA en 2017 contre 199 milliards FCFA en 2016, soit une évolution de 5%.

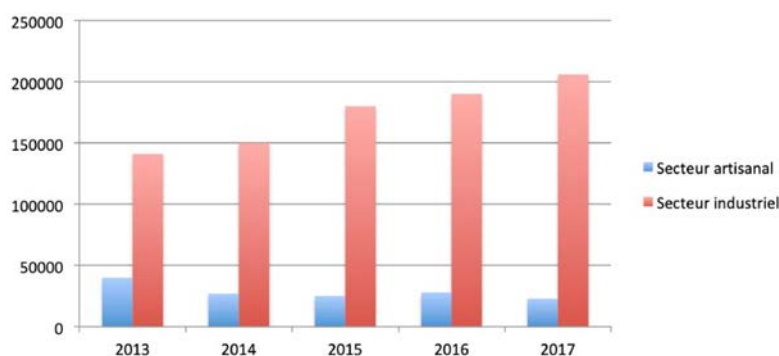


Figure 9 : commercialisation externe (tonne)

L’augmentation des exportations en 2017 peut s’expliquer par certains facteurs comme :

- L’augmentation des unités de traitement à terre (130 en 2017 contre 126 en 2016) et des navires de pêche agréés à l’exportation (102 en 2017 contre 98 en 2016)
- L’approvisionnement en croissance des industries de traitement d’espèces pélagiques
- La croissance des marchés en Afrique comme le montre le cas de la Côte d’Ivoire

Ces dernières années, les exportations de produits de la pêche ont connu d’importantes évolutions, principalement au niveau des continents africain et européen. Durant l’année 2017, l’Afrique a absorbé 139 244 tonnes de produits, soit 67% des parts totales contre 131 670 tonnes en 2016. Le principal pays client demeure la Côte d’Ivoire suivie du Cameroun et du Mali. La Côte d’Ivoire a vu ses importations entre 2013 et 2017 passer de 33 803 tonnes à 89 965 tonnes.

Concernant les exportations vers l’Union Européenne, elles sont de l’ordre 42 951 tonnes et représente 21% des parts du tonnage global. Comparativement à l’année 2016, on note une évolution de 22%. Aussi, la valeur commerciale qui est passée de 85 milliards FCFA en 2016 à 97 milliard FCFA en 2017 a nettement augmenté de 14% en valeur relative due à la haute valeur de certaines espèces démersales comme les céphalopodes et les crustacés.

Pour le continent asiatique, le volume exporté représente 22 317 tonnes, soit 11% en valeur relative, contre 22 655 tonnes en 2016. Alors on observe un léger fléchissement des exportations vers l’Asie. Les exportations vers l’Amérique et l’Europe hors de l’Union Européenne demeurent très faibles et ne représentent respectivement que 0,9% et 0,2%.



Figure 10 : évolution des exportations par continent (tonne)

Les deux produits principaux pour l'export sont les produits frais et les produits congelés :

Export 2017	Produits frais	Produits congelés
Tonnes	6450	204000
Europe	81%	21%
Asie	16%	10%
Amérique	2%	1%
Afrique	2%	68%

L'analyse des exportations par type de produit révèle une hausse des principaux produits congelés (8%) qui représentent 92% du tonnage global. D'autres produits moins importants comme les conserves, la farine de poisson, les produits transformés en salé et séché, et le produit vivant ont connu des progressions significatives respectives de 59%, 20%, 24%, 31% et 122% en valeur. Concernant les produits qui ont connu des replis, on note l'huile de poisson (-3%) et les produits frais (-7%). Il faut signaler que les exportateurs de produits en frais ont beaucoup souffert de difficultés de fret aérien lié au transfert des activités dans le nouvel aéroport Blaise Diagne de Diass.



Figure 11 : exportation de produits frais par continent (tonne)

Par contre, pour les produits congelés c'est l'Afrique qui est le marché le plus important pour le Sénégal :

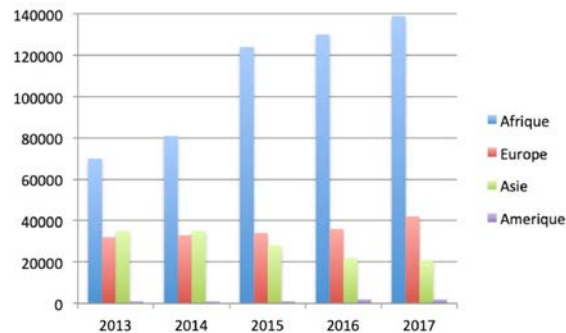


Figure 12 : exportation de produits congelés par continent (tonne)

2.6 Commercialisation externe (exportation artisanal)

L'exportation du secteur artisanal est plus que 90% moins important que l'exportation industrielle. Le niveau atteint était de l'ordre de 22 372 tonnes en 2017 contre 26 411 tonnes en 2016. A peu près 90% de ces exportations sont des produits transformés et pour le marché régional, représentant une valeur commerciale évaluée à 12 milliards FCFA (contre 209 milliards FCFA pour le secteur industriel).

Les exportations des produits artisanaux frais se chiffrent à 2319 tonnes et ont baissé de 94%, et celle des produits transformés de 8%. Les produits les mieux exportés sont le « Kéthiakh » (74%) et le « Métorah » (17%) (DPM, 2018).

Les exportations par le secteur de la pêche artisanale restent circonscrites seulement en Afrique et plus particulièrement au Burkina Faso qui reçoit 66% des produits transformés et la Gambie qui reçoit 40% des produits frais. La demande des produits transformés sur le marché africain est quand même supposée d'augmenter au fur et mesure a cause de la croissance de la population.

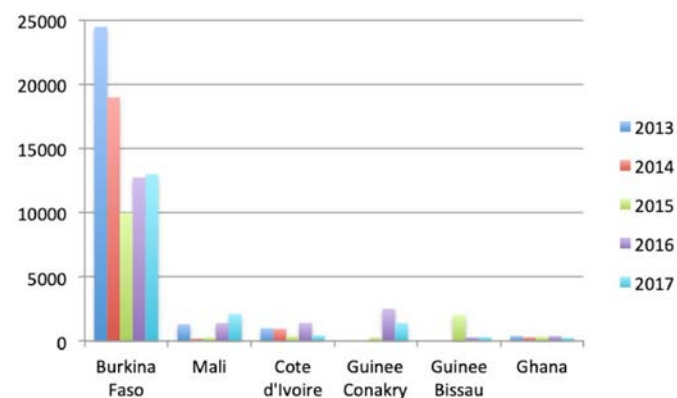


Figure 13 : exportations de produits transformés par le secteur artisanal (tonne)

2.7 Les intervenants dans la filière exportations des produits halieutiques

Cadre institutionnel du secteur de pêche

A travers les documents officiels et les textes réglementaires, le Ministère des Pêches et de l'Economie Maritime à travers ses différents démembrements assure la régulation des activités de gestion, d'exploitation, de protection et de surveillance des ressources halieutiques. Ces différents démembrements (DPM, CEP DITP, DPSP, ANAM, Port autonome et Marine marchande) en assurent la mise en œuvre (port,

quai de débarquement, centre de frets) pour le débarquement et la commercialisation des produits de la pêche. D'autres agences de l'Etat comme l'ASEPEX interviennent aussi dans l'appui à l'exportation et la commercialisation des produits de la pêche. Il existe aussi d'autres organisations de corporation (GAIPES, UPAMES) et d'acteurs économiques (CLPA, CLP GIE Interprofessionnel) qui interviennent dans la gouvernance et la gestion des pêches.

Cadre organisationnel et fonctionnel de la filière exportation des produits halieutiques

Au Sénégal, plusieurs acteurs du secteur privé formel ou informel interviennent dans la chaîne de valeur des produits de la pêche. Ce sont principalement les fournisseurs de matières premières (pêcheurs industriels et artisanaux), ceux qui les collectent (mareyeurs) et les acheminent vers les autres régions du pays ou vers les entreprises d'exportation envers le marché régional ou international (sous forme congelé ou frais). Puis, il y a des fournisseurs qui rendent des services de transport, stockage ou emballage. Ensuite il y a des marchands qui vendent les produits aux consommateurs finals :

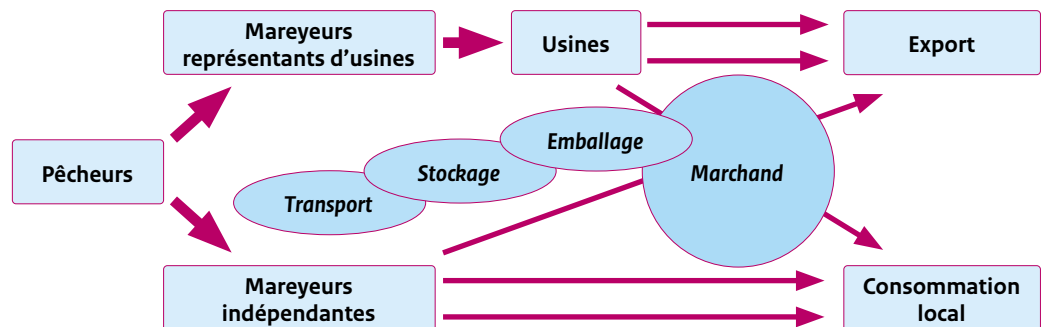


Figure 14 : circuits de distribution/commercialisation de produits

Armateurs/pêcheurs

Comme déjà décrit, il y a la pêche industrielle (nationale et étrangère) et la pêche artisanale. Les débarquements de la pêche artisanale servent à la fois d'approvisionnement le marché national pour la consommation locale et le marché étranger via les industries d'exportations. Cependant les débarquements de la pêche industrielle sont surtout exportés sous diverses formes (entiers, transformés, frais, congelés) vers le marché étranger (Europe, Asie, Afrique).

Mareyeurs

Ils sont généralement regroupés pour certains en coopératives ou Groupement d'Intérêt Economique (GIE), vendent les produits collectés le long de la côte aux unités d'exportation/entreprises industrielles, aux grossistes, aux restaurants, aux petites entreprises transformatrices (souvent des femmes) ou aux détaillants des marchés de proximité. Certains mareyeurs assurent eux-mêmes l'exportation. Les mareyeurs sont regroupés au sein de plusieurs fédérations : la fédération nationale des GIE de mareyeurs (FENAGIE), l'Union nationale des mareyeurs exportateurs du Sénégal (UPAMES) ou le Groupement interprofessionnel des mareyeurs exportateurs du Sénégal (GIMES). Le produit peut transiter par plusieurs micro-mareyeurs/intermédiaires avant d'être pris en charge par un mareyeur indépendant ayant des moyens de transport ou ceux qui reçoivent des financements d'une entreprise exportatrice. Le nombre de mareyeurs a beaucoup augmenté ces dernières années. Les services du Ministère chargé de la pêche délivrent des cartes professionnelles. Ces cartes donnent accès aux certificats de vente à des entreprises exportatrices de produits.

Unités de transformation industrielles

Les industries de transformation, de conservation et de commercialisation agréées assurent l'activité d'exportation des produits halieutiques. Ces dernières sont catégorisées en grandes entreprises (qui détiennent des navires), et en moyennes et petites unités de transformation et de commercialisation des produits halieutiques. Certaines unités expédient exclusivement leurs produits vers le marché de l'Union

Européenne. Tandis que d'autres exportent leurs produits à la fois sur le marché UE et sur d'autres marchés étrangers.

Unités de transformation et navires UE

Ces entreprises sont de tailles et de nature variée. Certaines entreprises transforment et commercialisent différents produits. Ce sont des conserveries de thon, les fabriques de conserve, de farine et d'huile, en filets ou en entiers, frais ou congelés de poisson. Ces produits halieutiques transformés sont souvent expédiés en grande quantité par bateaux. Par contre ceux en frais entiers ou en filets sont souvent expédiés par avion vers les marchés de l'UE (principalement l'Espagne, la France et l'Italie) dans des caisses isothermes rapidement après la capture. Selon le dernier recensement de la DITP, le nombre d'unités agréées pour le UE est 52 unités à terre et 30 armements disposant 94 navires.

Unités de transformation et navires hors UE

Les autres entreprises commercialisent leurs produits de second choix (sardinelle, ethmalose, raie) vers le marché sous régional ou national sous forme frais ou transformés. Selon le dernier recensement de la DITP, le nombre d'unités agréées hors UE qui sont à terre est 52 et celui des navires est 31, appartenant à 15 armements.

2.8 Conclusion

La description globale de la pêche au Sénégal montre un secteur très dynamique et stratégique pour le développement économique et social, par la contribution à la sécurité alimentaire et nutritionnelle, par la création de revenus et d'emplois, par les recettes d'exportations générées et aux échanges commerciaux. Mais cette tendance globale du secteur cacherait une certaine faiblesse dans le développement de la chaîne de valeur halieutique, particulièrement dans l'accompagnement financier et non financier des PME notamment dans le volet exportation.

3 Point de vue des pêcheurs et d'exportateurs de produits halieutiques

Cette section est surtout basée sur des entretiens avec des experts locaux et des PME qui s'activent dans l'exportation des produits halieutiques. Cette analyse fait un focus sur les entreprises qui ont de la capacité d'exporter. Il est à noter que certaines d'entre elles ont eu des réticences à répondre à nos questions, par le simple fait qu'ils n'ont pas eu l'approbation des propriétaires souvent absents de l'entreprise ou basé à l'étranger.

3.1 Difficultés opérationnelles

Les entretiens avec des experts locaux montrent que les difficultés sont plutôt l'administration, la réglementation, le transport et la vente locale et internationale.

Concernant l'administration

Des difficultés opérationnelles liées aux procédures administratives sont relevées par plusieurs de nos contacts. Ces difficultés sont entre autres :

- Une bureaucratie parfois difficile à gérer par les entreprises du fait des pertes de temps occasionnées dans le processus à l'exportation de poisson qui exige une célérité dans le traitement des commandes.
- La perte de temps pour le paiement de certaines redevances telles que les licences de pêche, carte mareyeur et carte import-export.
- Le paiement de impôts sur les sociétés. Ces impôts sont d'ailleurs jugés élevés, même si certaines PME de la pêche bénéficient du statut d'entreprise Franche d'exportation.
- La qualité du service avec le non-respect des heures de travail, le manque d'éthique professionnelle de certains agents publics.

Cependant, sur ce dernier point, plusieurs responsables de PME et structures d'appui interrogées relativisent et pensent que beaucoup d'effort est fait par le Sénégal pour endiguer ces pratiques. Parmi ces efforts on pourrait citer les contrats de performances soumis aux structures publiques pour plus d'efficacité dans le travail et la dématérialisation progressive des opérations portuaires, aéroportuaires et douanières.

Pour les entreprises de la taille des exportateurs des produits halieutiques de Sénégal ces difficultés administratives sont plutôt un ennui qui prend du temps et coûte de l'argent. Mais la situation n'est pas vue comme un péril très grave. En plus, ces difficultés sont plutôt stables avec peu d'inconvénients inattendus. D'ailleurs les experts locaux mentionnaient que ce n'est pas le rôle d'une organisation comme le CBI d'améliorer l'administration Sénégalaise. Même si le CBI pourrait mentionner les avantages d'une administration claire quand ils sont en contact avec le gouvernement Sénégalaise.

Concernant le niveau réglementaire

Certaines entreprises relèvent la difficulté d'assurer la veille réglementaire comme contrainte opérationnelle pouvant impacter négativement leur activité. A titre d'exemple, un changement de réglementation prévisible peut conduire à avancer des travaux pour éviter de tomber dans le cadre de cette nouvelle. Il s'agit par exemple des travaux dans un espace de travail pour améliorer l'hygiène. Sans financement, c'est parfois difficile de financer ces travaux. Dans ces cas, l'entreprise rencontre des contraintes et risque de diminuer son chiffre d'affaires. Le manque de flexibilité et de rapidité de réponse des institutions financières vis-à-vis des PME exportatrices peut même avoir des graves conséquences pour les entreprises. Par exemple, les délais dans l'obtention du certificat sanitaire parce qu'une PME n'a pas pu faire des travaux, engendrant des charges supplémentaires et influençant la qualité du produit exporté et les délais dans le paiement par les acheteurs.

Concernant les facteurs liés au transport

Les entreprises exportatrices considèrent être très handicapants pour les activités la hausse des prix du fret aérien ou maritime. Dans le sens que l'UPAMES craignant une hausse des prix du fret pouvant mettre en péril les exportations du Sénégal vers l'Europe, l'Asie et l'Amérique. Avec l'ouverture de l'aéroport international Blaise Diagne (AIBD), UPAMES a entamé les autorités sénégalaises à ouvrir des discussions pour parer à toute éventualité. Concernant toujours les facteurs liés au transport, les exportateurs jugent également les volumes accordés pour le fret aérien insuffisants.

Concernant la vente locale

Par rapport la vente au niveau local, une bonne partie des entreprises ne relève pas de difficultés pour les opérations de base (maintenir des bateaux, la distribution), ou pour la vente des produits halieutiques aux marchés locale et des quais de débarquements. Cela s'explique par le fait qu'ils ont déjà beaucoup d'expérience dans ce secteur et qu'il y a suffisamment d'expertise disponible au Sénégal. Il faut ajouter l'existence d'un circuit de distribution local déjà très huilé ou chaque acteur joue un rôle précis.

Concernant la vente vers l'Union Européenne

En revanche, pour l'export vers le UE les locaux trouvent que les difficultés opérationnelles montent significatives. Pour ces exports, on a besoin des agréments. Pour les obtenir, il faut suivre des standards de qualité, concernant par exemple la méthode de pêche, le traitement des produits, le transport, l'emballage et la conservation. Puis, il faut administrer toute la chaîne de production d'une manière claire pour les contrôles éventuels (voir la figure ci-dessous sur les procédures, source www.ditp.gouv.sn/content/proc%C3%A9dure-dagr%C3%A9ment-logigramme):

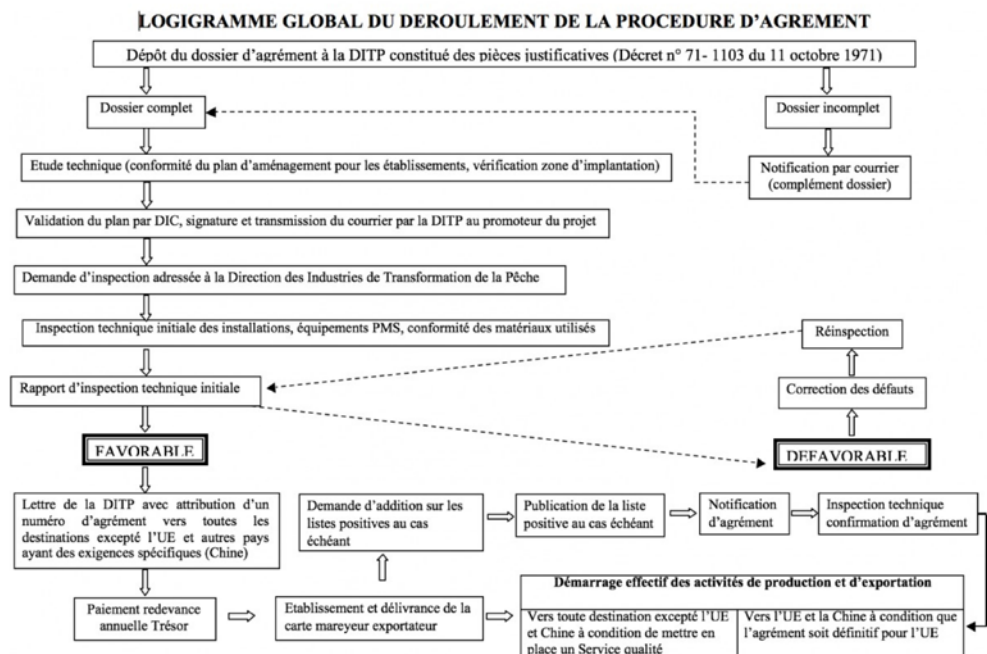


Figure 15 : procédure pour exporter vers l'UE

Les experts de la DITP (Direction des industries de transformation de la Pêche) considèrent que le marché de l'UE est important et stable. Alors ils trouvent que c'est nécessaire de suivre ces standards. Ainsi, ils pensent qu'aujourd'hui l'accompagnement financiers et non financiers à travers des programmes de mise à niveau des connaissances et des outils de production sont nécessaires pour les entreprises exportatrices vers l'UE.

Il y a des programmes d'accompagnement pour obtenir ces connaissances. Par exemple, le CBI est en train d'aider le secteur halieutique avec des formations. Un souci important que certains experts mentionnaient

pour cet accompagnement est que le processus d'obtenir cette expertise n'est pas toujours clair pour tous les participants. Concrètement, ça veut dire que ces exportateurs veulent savoir exactement quoi faire, combien de temps ça prend et combien ça coûte avant d'obtenir l'agrément pour exporter vers l'UE.

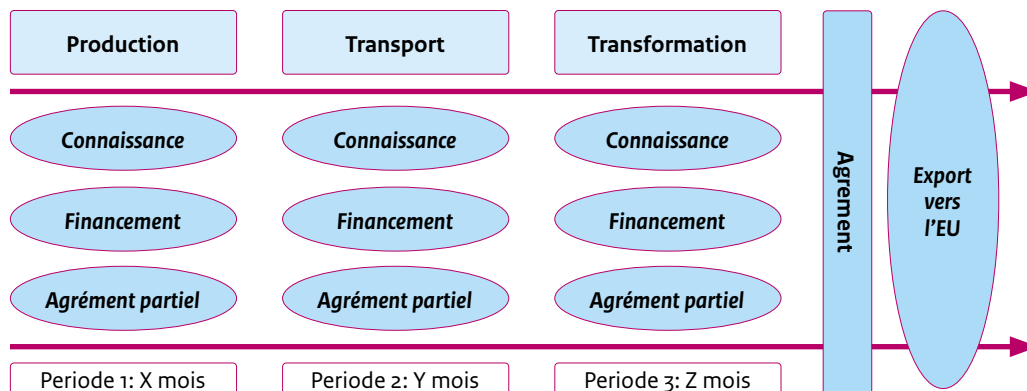


Figure 16 : cadre générique d'obtenir une agrément d'exporter vers l'UE

3.2 Difficultés financières pour le secteur halieutique

Accès au financement est vu comme une des difficultés principales pour ce secteur par les experts contactés au Sénégal.

Banques

Le tableau suivant indique les besoins et impressions que les interlocuteurs hors du secteur financière ont sur l'accès au financement (§4.3 ci-dessous regarde le point de vue du secteur financière). Dans le tableau, il s'agit des exportateurs halieutiques en général. Des défis spécifiques pour les entreprises qui sont plus petits et ne possèdent pas leurs propres navires ou unité de traitement sont données après :

Besoins pour obtenir des financements	Impression
<ul style="list-style-type: none"> • Procès facile et clair, y inclus une réponse rapide (< 1 semaine pour des crédits a court terme, <1 mois pour des crédits de longue durée) 	<ul style="list-style-type: none"> • Procès difficile et pas clair, et des réponses tardives (parfois des mois)
<ul style="list-style-type: none"> • Garantie de remboursement des crédits basé sur des résultats prévu pour l'entreprise, pas sur des actifs/ titres fonciers. • Garantie pas supérieure que la somme obtenu 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie surtout sur des titres fonciers • Garantie souvent 200-300% de la valeur du crédit (ce qui diminue combien une entreprise peut prêter)
<ul style="list-style-type: none"> • Somme qui couvre au moins tout l'investissement (montant dépend de projet) 	<ul style="list-style-type: none"> • Somme qui ne couvre pas souvent l'investissement entier (alors, on ne peut pas finir le projet, ou il faut prêter de plusieurs financiers, ou il faut présenter aux financiers des projets plus large que les besoins actuels)

Besoins pour obtenir des financements	Impression
<ul style="list-style-type: none"> Besoins de plusieurs types de crédits en même temps. Ce n'est pas utile de financer uniquement des frais immédiats ou seulement un grand investissement, il faut faire les deux pour bien gérer le flux de trésorerie d'une entreprise Il s'agit d'une combinaison des crédits d'exportation, de courte durée/durée moyenne et des crédits de longue durée Les crédits d'exportation sont plutôt pour de courte terme (<6 mois). C'est aussi le cas pour les crédits de courte durée pour financer des frais immédiates (réparations, payer des salaires) 	<ul style="list-style-type: none"> Combinaisons de financement ne sont pas toujours possibles, ou on obtient des crédits un par un, pas comme paquet (exemple : un découvert avec un crédit de long terme) Relativement facile à obtenir si l'entreprise docile ses recettes auprès de la banque sollicité
<ul style="list-style-type: none"> Les crédits de durée moyenne sont utiles, comme pour des investissements dans des machines (1-3 ans) 	<ul style="list-style-type: none"> Possible d'obtenir, mais plutôt <2 ans si l'entreprise a suffisamment de garanties
<ul style="list-style-type: none"> Crédit de longue durée pour des investissements (souvent >5 ans, pour des navires encore plus longue) 	<ul style="list-style-type: none"> Difficile à obtenir
<ul style="list-style-type: none"> Le crédit bail est rare au Sénégal, mais pourrait être utile pour financer des moyens de transport ou des machines. 	<ul style="list-style-type: none"> Difficile d'obtenir, aussi à cause du régime de surveillance par la banque centrale et les aspects fiscaux
<ul style="list-style-type: none"> Assurance (bateaux, export, chargement de navires) 	<ul style="list-style-type: none"> Pas de difficultés à ce niveau

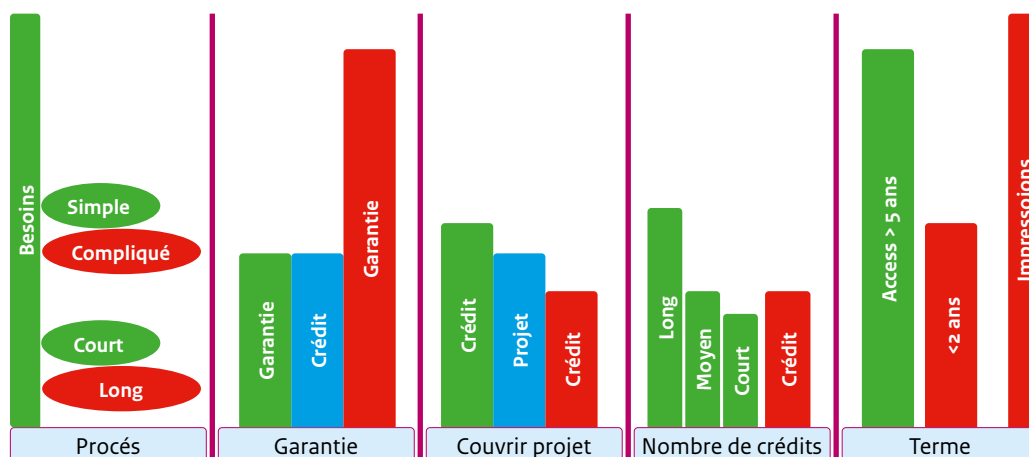


Figure 17 : différences principales entre besoins de clients et services bancaires

Les PME plus petites sont généralement des entreprises individuelles ou familiales et peu structurées. Ils ne disposent pas souvent de leur propre unité de production (navire ou unité de traitement). Leurs difficultés additionnelles sont entre autres :

- La difficulté de mobiliser auprès des banques les fonds de roulements nécessaires pour faire l'exportation. Pour ces entreprises, la seule garantie facilement acceptée par les banques est le titre de propriété immobilière qui est souvent un bien de famille.
- Ceux pouvant donner une garantie jugent les taux d'intérêts appliqués par les banques trop élevés
- Les promoteurs de ces petites entreprises font recours de plus en plus au mécanisme de lettres de garantie. Dans ce mécanisme, la banque fournit des garanties de crédit aux exportateurs contre le risque qu'ils ne soient pas payés au titre d'un contrat commercial comme des contrats d'exportation. La facilité fournit également une couverture aux prêteurs de la plupart des formes de dette commerciale.

Investisseurs

Selon nos contacts, bien que peu de PME aient une expérience directe avec des investisseurs, certaines personnes appelées estiment que ceux-ci sont également lents. Les nombreuses réunions et les plans de restructuration et de financement sont considérés comme prenant beaucoup de temps, alors que les

entrepreneurs veulent se concentrer sur leur activité. Certains répondants pensent que les investisseurs veulent reprendre leur entreprise et qu'ils veulent développer les activités trop rapidement, avec des attentes de rendement trop élevées (>20% par an), alors qu'ils s'attendent à ce qu'un petit bénéfice soit plus probable.

Par contre, quelques grandes entreprises dans le domaine halieutique sont dans les mains des investisseurs étrangères (investissement direct). Le nombre et structures ne sont pas toujours clairs, mais on estime qu'il s'agit d'un quart des grandes structures. C'est à noter que dans certains cas ces structures sont formellement dans les mains des Sénégalais, mais qu'une réalité l'entreprise est dans les mains d'autres.

Interventions de l'état

Il y a aussi des interventions de l'État au niveau des financements. Les avis sont partagés quant aux ces types d'interventions en faveur des PME (Fongip, BNDE, Fonsis). Certains contacts locaux pensent qu'elles pourraient être utiles, tandis que d'autres considèrent qu'il s'agit d'un autre geste pour aider des amis de l'état sans résoudre le problème de financement à la racine. D'un point de vue plus pratique, certains répondants considèrent que ces interventions sont lentes. Une PME, par exemple, attend depuis des mois une réponse pour une garantie de la Fonsis. En général, les interventions liées à l'État sont considérées comme compliquées car il y a trop d'étapes à suivre et trop de règlements.

3.3 Conclusion

Il y a une inadéquation entre les besoins et la disponibilité des financements pour les PME/entreprises du secteur halieutique au Sénégal. Alors que les banques se concentrent sur les crédits de base à court terme et hautement garantis, les entrepreneurs souhaitent un financement à plus long terme axé sur les perspectives commerciales.

De plus, le crédit-bail est limité au Sénégal. Cela est probablement dû au fait que les autorités exigent une administration détaillée par les bailleurs (ce qui n'est pas le cas dans beaucoup d'autres pays) et que les déclarations de TVA ne sont pas claires. Ces deux facteurs augmentent nettement le coût du traitement du crédit-bail.

Certains répondants pensent que les banques manquent de responsables pour prendre des décisions et des processus clairs ; les services semblent se concentrer sur l'exécution d'une tâche (vérifier les documents, effectuer une analyse), mais qu'aucun ne pousse à un résultat. Certaines entreprises mentionnaient d'être fatiguées de recevoir des appels de suivi sur leur demande pour fournir encore un autre document. En outre, de nombreux répondants ont convenu que les banques se concentrent uniquement sur les garanties, qui doivent généralement avoir une valeur bien supérieure au montant du crédit.

Dans l'ensemble, les banques ne sont guère considérées comme des partenaires utiles par les entreprises du secteur halieutique. Même s'ils financent parfois ce secteur, ce n'est pas souvent le somme nécessaire, ni pour la durée du projet, ni avec une réponse suffisamment rapide. Les banques ne semblent pas évaluer la valeur des propositions commerciales, mais se concentrent plutôt sur les garanties. Elles manquent également de connaissances sectorielles et fonctionnent comme des administrateurs axés sur des procédures, et non comme des personnes d'affaires.

Ces conclusions peuvent être utilisées pour développer une formation pour les banques. Bien sur, ce n'est pas probable de pouvoir reconstruire toute la structure des banques, mais peut-être avoir plus de connaissance sur les besoins du secteur halieutique peut aider à comprendre comment améliorer le service envers des clients.

4 Point de vue du secteur financier

4.1 Vue globale

Cette section concerne le règlementation, les banques régionales, le microfinance, la communauté d'investisseurs, des interventions du gouvernement et le bureau de crédit. Avec 25 banques le Sénégal dispose d'un secteur bancaire assez important. Cependant, l'étendue de l'écosystème financier est limitée : la bourse régionale n'a que trois entreprises sénégalaises, alors qu'il n'y a qu'une petite communauté d'investisseurs qui opère au Sénégal. Le crédit-bail est également limité.

Réglementation

Les personnes ressources contactés considèrent que les autorités financières au Sénégal sont professionnelles, bien qu'elles se concentrent trop sur le respect de la réglementation sans toujours bien comprendre ce que font réellement les banques. Par exemple, comment obtenir le remboursement de la TVA pour le crédit bail. Un autre exemple sont des plafonds de taux d'intérêt fixés, qui pourraient être utiles pour des raisons sociales, mais qui rendent également moins attrayant le prêt aux entreprises.

En outre, la banque centrale est en train d'introduire les règlements de Bâle III. Ces règles modifient le régime de provisionnement en fonction des risques pour les banques. Les experts contactés pensaient que cela augmentait les exigences de fonds propres, Alors, c'est plus difficile de financer des entreprises vues comme plus risquant (comme peut être le secteur halieutique).

Dans d'autres études il est estimé que le financement bancaire ne fournit que 7% des fonds nécessaires aux PME pour leurs investissements, soit moins qu'avant et la moitié des pays similaires de la région. Pour les grandes entreprises ce chiffre est estimé plus élevée (peut-être le double), mais toujours moins qu'auparavant.

Ce faible pourcentage de financement auprès des institutions financières s'explique par les exigences élevées des banques en matière de garanties (estimé entre 200% et 300% d'un crédit, et plus élevé que dans les pays pairs). Par conséquent, la plupart des investissements des PME sont payés par les bénéfices non distribués. Le résultat de ce manque d'accès au financement est que les entreprises ne peuvent pas rapidement investir, s'adapter au besoin des clients, ou saisir des opportunités du marché.

Banques dans les régions éloignées

La plupart des banques au Sénégal se concentrent sur Dakar et les autres grandes villes. La Banque Agricole opère davantage dans les zones reculées et fait l'exception à la règle. L'une des personnes interrogées qui a eu une expérience avec cette banque pense qu'elle est flexible lorsqu'elle accorde un prêt tripartite entre les producteurs, les acheteurs et la banque, même que les sommes disponibles sont assez limitées. Aucune recherche n'a été effectuée concernant les autres banques rurales car ils sont assez petits et ne font pas souvent un focus sur le secteur de l'exportation des produits.

Microfinance

Bien qu'elles se concentrent sur l'octroi de montants moins élevés (<10 millions FCFA), plusieurs IMF se hissent sur le marché et commencent également à servir les PME (les autorités financières n'imposent pas de limite de prêt aux IMF). Comme les banques, les IMF ont un plafond de taux d'intérêt, mais pour elles il est de 24% au lieu de 15%. Les IMF contactées considèrent qu'il est difficile d'être rentable à ce taux, ce qui se traduit également par le faible ratio d'autosuffisance opérationnelle de 101 % pour le secteur de la microfinance.

Il existe par ailleurs de mutuelles d'épargne et crédits, généralement créés par les GIE interprofessionnel des quais de pêches, c'est par exemple le cas de MEC PROPARG (Mutuelle d'Épargne et de Crédit pour la Promotion de la Pêche Artisanale Responsable à Cayar) et MEC PROPEM (Mutuelle d'Épargne et de Crédit pour la Promotion de La Pêche) à Mbour. Cependant ces mutuelles sont assez petites pour financer les exportateurs du secteur de la pêche notamment ceux qui font la destination UE nécessitant des montants plus élevés. En fait, il y a trois institutions qui dominent le marché de microfinance au Sénégal : UCCMS, Baobab et PAMECAS. Ensemble ils couvrent à peu près 75% du marché des institutions formalisées. Peut-être ils peuvent être utiles pour le secteur halieutique pour financer des petits projets moins élevés jusqu'à 30 millions FCFA.

Communauté de financiers

Il n'y a qu'une petite communauté d'investissement au Sénégal et elle ne semble pas bien organisée. Alors, les entreprises qui démarrent sont censées utiliser leur propre argent ou des fonds provenant de leur famille et de leurs amis, car la possibilité d'obtenir des fonds de l'extérieur est jugée compliquée. Il est difficile d'en comprendre la raison, mais il est probable que le financement extérieur soit encore considéré comme étrange (il n'y a pas beaucoup d'exemples au Sénégal), ou que les investisseurs préfèrent investir dans des biens et des papiers de valeurs. Les groupes de financiers informels les mieux organisés sont ceux de la ville sainte de Touba au centre du pays. Ils financent de petites entreprises, principalement dans le domaine des transports, de l'agriculture, et du commerce. Leur base étant loin des côtes implique que leurs interventions dans le secteur de la pêche restent faibles.

Contrairement aux marchés tels que le Somaliland et l'Éthiopie, la diaspora ne semble pas non plus être un investisseur actif. L'exception pourrait être l'agriculture dans le nord du Sénégal, probablement parce que cette région a un taux de migration élevé. Ces investisseurs sont aidés par le ministère des affaires étrangères. Dans cette région il y a pas mal de pirogues (voire figure 2 ci-dessus) et selon quelques interlocuteurs locaux c'est probable qu'ils sont également financés partiellement par la diaspora.

Puis, il existe un petit groupe d'investisseurs sociaux formels. Il s'agit notamment de la Téranga : (5-10 placements de €150k-€300k par an), I&P (quelques placements de €300k à €1,5 millions), Root Capital (visant cinq placements de €50k à €2m par an) et Etimos (un placement pour l'instant). Tous ont mentionné qu'il est difficile de construire un pipeline de placements et d'obtenir des rendements décents. Cette catégorie de financiers serait probablement intéressée à investir dans le secteur.

Enfin, le Sénégal n'est pas spécifiquement ciblé par de nombreux investisseurs internationaux. En résumé, les raisons mentionnées sont que comparé avec d'autres options en Afrique le pays a une petite taille de marché, ce qui rend difficile l'expansion des entreprises. Deuxièmement, on considère que faire des affaires au Sénégal est coûteux, difficile et lent. Troisièmement, les investisseurs ont besoin de banques locales pour fournir des fonds de roulement aux entreprises, ce qui est difficile au Sénégal (voir §3.2).

Interventions du gouvernement

Le gouvernement sénégalais a créé des institutions pour stimuler le financement des PME. Certaines personnes interrogées ont estimé que ces institutions visaient davantage à faciliter les relations avec le gouvernement qu'à apporter une amélioration structurelle. D'autres répondants ont été positifs et ont jugé utile que le gouvernement comble le déficit de financement. Trois initiatives récentes :

- Fongip : garantit 50-70% d'un crédit fourni par les banques aux PME. L'organisation a un portefeuille actuel de 300 clients (FCFA 20 milliards).
- BNDE : fournit par an environ FCFA 80 milliards de crédits sur 1-2 ans, dont la moitié pour les PME
- Fonsis : travaille par le biais de fonds et dispose de FCFA 2 milliards pour les (agro) PME

Bureau de crédit

Le bureau de crédit du Sénégal (BIC) a commencé à fonctionner en 2016 dans le cadre d'un partenariat public-privé. Toutes les institutions financières et les services publics doivent l'utiliser. L'expérience montre qu'il faut parfois des années avant qu'un tel système ne fonctionne bien, notamment parce qu'il faut établir un historique des données, bien que le bureau de crédit en Inde, par exemple, ait été mis en place assez rapidement et soit considéré comme raisonnablement utile.

Actuellement le BIC est en train de se dérouler. An principe ce structure peut aider des financements par mieux comprendre les risques de non-remboursement des clients. Pour l'instant les contacts locaux n'ont pas eu l'impression que le bureau a déjà suffisamment de données pour bien analyser les acteurs du secteur halieutique, et donc de stimuler leur financement.

4.2 Approche de financer des exportateurs de produits halieutiques

Au Sénégal, on peut distinguer deux grands types d'acteurs financiers impliqués dans le secteur des pêches :

- Des institutions du secteur bancaire classique comme la BICIS (Banque internationale du commerce et de l'industrie), la SGBS (Société générale de banques au Sénégal), le CLS (Crédit Lyonnais Sénégal) et la CBAO (Compagnie des Banques de l'Afrique de l'Ouest)
- Les instituts de financement à statuts particuliers. Souvent ils sont liés au secteur parapublic telles que la CEPIA, la Banque Agricole, le FPE (Fonds de promotion économique), la Délégation générale à l'Entreprenariat Rapide des Femmes et des Jeunes (DER), certains IMF, le Fonds de Garantie des investissements Prioritaires en garantissant le développement des PME et des porteurs de projets en facilitant leur accès au crédit à un coût raisonnable.

Concernant les flux financiers nous n'avons pas eu l'information auprès des groupes bancaires. Cependant, plusieurs obstacles au financement des PME du secteur de la pêche ont été évoqués par ces derniers. Il s'agit entre autres :

- Le manque de garanties adéquates et le taux de défaut élevé constituent les principaux obstacles à l'octroi de prêts aux PME
- Le manque de capacités de gestion au sein des PME et le manque d'informations

Les financiers considèrent généralement que le renforcement des capacités de gestion des PME constitue un instrument décisif pour les partenaires de développement. Étant donné que les entreprises exercent souvent leurs activités de manière non officielle et n'ont ni comptabilité en bonne forme, ni documents d'information financière, les banques éprouvent des difficultés à évaluer le risque de crédit et à surveiller les entités emprunteuses.

Le Bureau de Crédit est considéré comme un bon développement, mais il ne fonctionne pas encore clairement. Ce qui n'est pas seulement un désavantage pour les financiers, mais aussi pour les bons emprunteurs ; le fait d'obtenir des informations positives de la part d'agences d'information sur le crédit peut les aider à négocier leur taux d'emprunt.

Il est à noter que le manque de réseau d'agences et les barrières réglementaires et juridiques ne sont pas cités par les groupes bancaires comme des obstacles importants à l'octroi de prêts aux PME du secteur de la pêche.

4.3 Difficultés de financer les exportateurs de produits halieutiques

Des besoins des financiers Sénégalais pour financer le secteur halieutique (et d'autres secteurs) et la réalité sont repérés dans le tableau suivant. C'est à noter que cette représentation est basée sur l'opinion d'un nombre limité des experts :

Besoins pour octroyer des financements	Impression
<ul style="list-style-type: none">• Clients qui comprennent des procédures, et	<ul style="list-style-type: none">• Peu de clients vont l'effort de comprendre et suivre des procédures
<ul style="list-style-type: none">• Clients avec un administration claire et ouvert	<ul style="list-style-type: none">• Parfois des clients manquent une administration, ou l'administration semble d'être fabriqué
<ul style="list-style-type: none">• Clarté des projets pour financer	<ul style="list-style-type: none">• Parfois des entrepreneurs demandent de l'argent sans clairement avoir une idée comment l'utiliser (plan d'investissement, plan de développement)
<ul style="list-style-type: none">• Clarté de la gestion des affaires par les entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none">• Parfois il y un manque de professionnalisme par des entrepreneurs
<ul style="list-style-type: none">• Avoir des garanties que couvre le crédit en cas de non paiement	<ul style="list-style-type: none">• Des garanties qui ne sont pas facile à vendre en cas de besoin (machines, outils, terrains spécifiques), où qui peuvent disparaître.

Marché financier local

Une complication difficile à résoudre est que pas mal de banques ont des difficultés d'obtenir des fonds, surtout à long terme. Alors, sans ces fonds, c'est difficile de financer des entreprises halieutiques, surtout pour des projets à long terme. Une raison pour cette manque de financement est que le marché financier local (ou des banques normalement se financent partiellement) n'est pas très profonde et que le gouvernement absorbe parfois une grande partie de la liquidité disponible. Alors, il reste peu de liquidité pour d'autres utilisateurs. Pendant Covid19 il est prévu que le gouvernement Sénégalais a besoin de plus de fonds (le gouvernement reçoit moins d'impôts et a plus dépenses). Alors, il en reste encore moins pour les institutions financières.

Risques du secteur

Des institutions financières ont normalement une focus sur le risque. Surtout s'ils sont sous la surveillance des autorités financières et s'ils utilisent des épargnes qui obligent l'institution de suivre de normes prudentes. Par exemple, ils sont obligés de prendre des provisions pour des prêts qui sont en retard avec leurs remboursements.

Alors, le risque d'avoir des retards avec les remboursements est sérieux pour des institutions financières. Les experts locaux pensent que les risques suivants sont les plus importants pour le secteur halieutique :

- Travailler avec des produits frais
- Les normes hygiéniques
- Influences de l'extérieur (temps) sur les quantités de la production
- Des difficultés de la transformation
- Des difficultés dans la chaîne d'approvisionnement
- La possibilité d'exporter (plutôt vers l'UE, liée aux normes)
- Le changement climatique

Certain experts pensaient que les financiers n'étaient pas clairs sur les risques spécifiques du secteur halieutique. Car des financiers se concentrent souvent sur le risque, ils ont alors des difficultés d'analyser et d'accorder des crédits pour ce secteur. Cependant, ils ont besoin d'un cadre de référence sur des éléments de risque spécifiques pour le secteur halieutique.

4.4

Conclusions

Parmi les bailleurs de fonds, les banques sont particulièrement considérées comme un facteur limitant. Les raisons sont un manque de clarté des processus, ils semblent être bureaucratiques et manquent de compréhension des entreprises dans le secteur halieutique. Une autre raison qui est difficile à résoudre est que certaines banques sont liquides, mais manquent de fonds pour les crédits à long terme demandés. Puis, les autorités financières stimulent les prêts à faible risque, ce qui est difficile pour les PME souvent moins organisées.

L'absence chez de nombreuses PME d'une administration claire, de formalités, d'ouverture et d'une approche commerciale à long terme et d'autres raisons qui rendent difficile le financement des PME. Dans ce contexte, il est difficile pour les banques d'évaluer leur capacité de remboursement et, donc, leur risque. Il est donc plus facile pour les banques de se concentrer sur les crédits garantis. Pour les entreprises plus grandes et mieux organisées cette difficulté est moins prononcée.

Les investisseurs trouvent également que le Sénégal est un marché difficile ; l'établissement et le maintien des investissements prennent plus de temps et sont par conséquent plus chers qu'ailleurs. Les investissements sont également moins attrayants car il est difficile pour les bénéficiaires d'accéder au fonds de roulement nécessaire par l'intermédiaire des banques locales et il est difficile de sortir des investissements (à la fin de la durée de vie du fonds) justement parce qu'il y a peu d'investisseurs.

D'autres types de financement sont également plus modestes : la gestion du crédit-bail est plus difficile que sur d'autres marchés, principalement en raison des obligations de déclarations élevées et donc coûteuses et des problèmes de remboursement de la TVA.

Annexe 1. Ressources

Recherches et sites du web consultés, sources principales

- Camara, M. M. B., Quensière, J. et Kane, A. (s. d.). Quelle gestion des pêches artisanales en Afrique de l'Ouest ; Étude de la complexité de l'espace halieutique en zone littorale sénégalaise, 339.
- DPM 2018, Direction des pêches maritime, 146 pages.
- MEFP 2017 Ministère de la pêche et de l'économie maritime [MPEM]. (2017b). Rapport de Revue Sectorielle
- Thiao, D. et Cury, P. (2013). Effondrement du mérrou au Sénégal : gestion inefficace de la pêche artisanale.
- www.ditp.gouv.sn/content/proc%C3%A9dure-dagr%C3%A9ment-logigramme

Annexe 2. Approche d'entretiens

Le guide de discussion suivant a été utilisé pour faciliter la discussion. Elle n'était pas à suivre pas à pas et pas toutes les questions n'étaient utilisées pour chaque entretien. Le focus était sur les questions accentuées :

#	Cohorte A: secteur halieutique (questions a adapter par entretien)
	Numéro de l'entretien (séquence de cohorte, commencez par #A-1)
A1. Information générale sur l'organisation	
A1.1	Coordonnées (nom, organisation, courriel, sauf si vous préférez rester anonyme)
A1.2	Type d'activité (description des activités, focus, formalisation, nombre d'employées)
A1.3	Organisation fonctionne depuis quand, autres activités de l'entreprise
A1.4	Chiffre d'affaires annuel (CFA, estimation, pourcentage poisson)
A1.5	Autre
A2. Exportation	
A2.1	Depuis quand exportez vous des produits halieutiques?
A2.2	Quelles sont vos (trois) principaux marchés d'exportation ?
A2.3	Quelles produits halieutiques exportez vous au niveau des différents pays européens ?
A2.4	Si vous exportez en Europe, quelles sont les principales difficultés ?
A2.5	Si vous n'exportez en Europe, pour quelles raisons ?
A2.5	Autre
A3. Financement	
A3.1	Comment votre entreprise est financée (fonds propres/entrepreneur/partenaire/IMF/banque/autre) ?
A3.2	Est-ce que vous financez des partenaires (petits pêcheurs par exemple)
A3.3	Combien de financements vous avez déjà reçu auprès des banques/IMF ?
A3.4	Si pas encore, est-ce que vous avez déjà pensé à obtenir ce type de financement ?
A3.5	Si, oui, quelle est votre opinion sur les procédures, les montants, conditions, le service ?
A3.6	Quel type de financement vous avez besoin et qui s'adapte mieux à votre activité (procès, montant, conditions, service) ?
A3.7	Quels changements devraient opérer les entreprises pour obtenir des financements ? (Comptabilité, gestion, transparence)
A3.8	Autre
A4. Formation	
A4.1	Avez-vous besoin de formations sur comment obtenir des financements ?
A4.2	Quels sujets seraient le plus importants ? (a donner quelques options après)
A4.3	Autre
A5. Autre	
A5.1	Autre

#	Cohorte B : secteur financier (questions a adapter par entretien, sauf B4)
	Numéro de l'entretien (séquence de cohorte, commencez par #B-1)
B1. Information générale sur l'organisation	
B1.1	Coordonnées (nom, organisation, courriel, sauf si vous préférez rester anonyme)
B1.2	Type d'activité (description des activités, formalisation, nombre d'employées)
B1.3	Organisation fonctionne depuis quand
B1.4	Portefeuille (fin 2019)
B1.5	Autre
B2. Financement de l'exportation	
B2.1	Est-ce que vous financez l'exportation, et l'exportation de produits halieutiques?
B2.2	Est-ce que vous avez un focus sur certains marchés d'exportation ?
B2.3	Si vous financez l'exportation en Europe, quelles sont les principales difficultés ?
B2.4	Si vous ne financez pas l'export en Europe, quelles sont raisons ?
B2.5	Autre
B3. Financement	
B3.3	Combien de financements vous avez déjà fait auprès des entreprises dans la chaine de valeur halieutique (estimation, 2019) ?
B3.4	Si pas encore, est-ce que vous avez déjà pensé à financer ce secteur ? Quelles sont les principales contraintes ?
B3.5	Quelle est votre opinion sur vos procédures d'octroi de crédits, sur les montants, les conditions et le service ?
B3.6	Quel type de financement pensez- vous que les entreprises de la chaine de valeur halieutique ont besoin (procès, montant, conditions, service) ?
B3.7	Quels changements devraient opérer les entreprises pour obtenir des financements ? (Comptabilité, gestion, transparence)
B4. Formation	
B4.1	Est-ce que vous avez besoin de formation sur comment traiter des financements pour ce secteur ?
B4.2	Quels sujets seraient le plus importants ?
B4.3	Autre
B5. Autre	
B5.1	Autre

#	Cohorte C: support (questions a adapter par entretien)
	Numéro de l'entretien (séquence de cohorte, commencez par #C-1)
C1. Information générale sur l'organisation	
C1.1	Coordonnées (nom, organisation, courriel, sauf si vous préférez rester anonyme)
C1.2	Type d'activité (description des activités, formalisation, nombre d'employées)
C1.3	Organisation fonctionne depuis quand, autres activités de l'organisation
C1.4	Budget annuel (CFA, estimation, pourcentage lié au secteur poissonnière)
C1.5	Autre
C2. Exportation	
C2.3	Quelles sont les principales difficultés d'exportez en Europe?
C2.5	Autre
C3. Financement	
C3.5	Quelle est votre opinion sur les procédures, les montants, les conditions, service des banques?
C3.6	Quelle type de financement les secteur a besoin (procès, montant, conditions, service) ?
C3.7	Quels changements devraient opérez les entreprises pour obtenir des financements ? (Comptabilité, gestion, transparence)
C3.8	Autre
C4. Formation	
C4.1	Est-ce que vous pensez les acteurs du secteur ont besoin de formations sur comment obtenir/fournir des financements ?
C4.2	Quels sujets seraient le plus importants ?
C4.3	Autre
C5. Autre	
C5.1	Autre

