

**ETUDE D'APPUI AUX FEMMES EN VUE DE L'OBTENTION DE  
L'AGREMENT AU SCHÉMA DE LIBERALISATION  
DES ECHANGES DE LA CEDEAO**



**MARS 2021**

**Cette publication a bénéficié de l'appui technique et financier de :**



**SOMMAIRE :**

**SIGLES ET ABREVIATIONS**

**I-INTRODUCTION GENERALE**

**II-CONTEXTE ET JUSTIFICATION**

**III-IDENTIFICATION**

- 1. Cadre législatif et Textes règlementaires**
- 2. Processus de Sélection des Entreprises**
- 3. Information et sensibilisation sur le SLEC**
- 4. Compte rendu des visites d'entreprise**
- 5. Difficultés rencontrées et Recommandations**

**IV-CONCLUSION**

**BIBLIOGRAPHIE**

**ANNEXES**

## **SIGLES ET ABREVIATIONS**

**ANSD** : Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie

**ASEPEX** : Association Sénégalaise pour la Promotion des Exportation

**CEDEAO** : Communauté Economique des Etats de l’Afrique de l’Ouest

**CNA** : Comité Nationale d’Agrément

**CUCI** : Centre Unique de Collecte d’Information

**DRI** : Direction du Redéploiement Industriel

**ENDA-CACID** : Centre Africain pour le Commerce et l’Intégration

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**SLE** : Schéma de Libéralisation des Echanges

**VA** : Valeur Ajoutée

**ZLECAf** : Zone de Libre Echange Continentale Africaine

## **INTRODUCTION GENERALE**

Initiée par ENDA-CACID, cette étude s'inscrit dans le cadre du projet d'appui aux femmes chefs d'entreprises pour bénéficier du Schéma de Libre Echange (SLE) de la CEDEAO.

Les objectifs visés dans ce projet sont les suivants :

- Identifier 10 entreprises dirigées par des femmes et les proposer l'appui technique nécessaire à l'élaboration de leur dossier de demande d'agrément
- les accompagner jusqu'à l'obtention de l'agrément de la CEDEAO.

L'identification des entreprises s'est faite selon les critères définis ci-dessous pour prétendre à l'agrément:

**Secteur d'activités :** Agro-alimentaire et produits de beauté

**Critères d'éligibilité :** Entreprise formelle et détenue par une femme

**Age de l'entreprise :** 1 an au plus.

Le processus d'accompagnement s'est déroulé par :

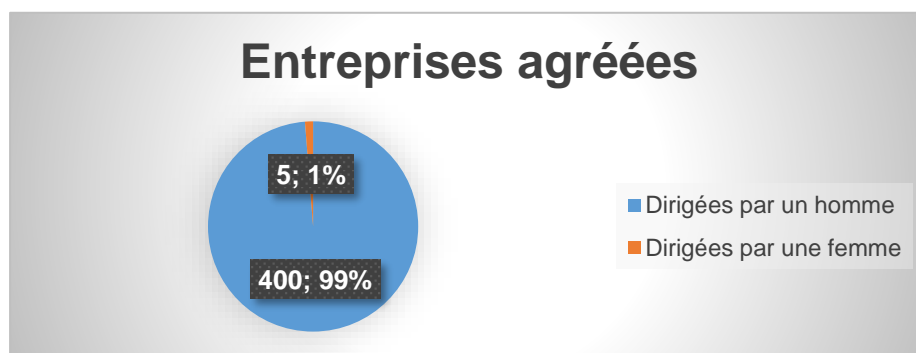
- Des rencontres avec les femmes propriétaires dans leur unité de transformation, suivi de discussion sur les avantages du Schéma de libéralisation des échanges de la CEDEAO
- Des séances d'identification de produits qu'elles peuvent exporter dans la communauté ;
- Séances d'explication des process de fabrication des produits en partant des matières premières, des consommables, des emballages et de leur provenance ;
- Des recueils d'informations nécessaires pour la constitution du dossier de demande d'agrément ;
- La rédaction des dossiers de demande d'agrément et dépôt auprès du CNA pour approbation.

Pour rappel, l'un des principaux objectifs de la CEDEAO est de promouvoir l'intégration économique de la région en créant un marché commun, entre autres. L'instrument créé à cet effet est le **Schéma de Libéralisation des Echanges** de la CEDEAO (SLE). Le SLE est un outil qui vise à la mise en place effective de la zone de libre-échange ouest africaine regroupant 15 états membres.

Le mécanisme du SLE assure la libre circulation des marchandises sans le paiement des droits de douanes et des taxes d'effet équivalent à l'importation dans l'espace CEDEAO (Art 3 du traité révisé de la CEDEAO).

Le SLE a été mis en place en 1979 et ne couvrait à l'époque que les produits agricoles et les objets de l'artisanat faits à la main. Puis, en 1990, il a été élargi aux produits industriels sous réserve d'une approbation communément appelée agrément au SLE.

En effet, un certain nombre d'éléments justifient cet accompagnement. Au Sénégal, on compte en 2019 près de 1947 entreprises industrielles répertoriées par le centre unique de collecte d'information (CUCI) dont 97,3% de petites et moyennes entreprises et avec 405 entreprises agréées au SLE CEDEAO en 2020 pour un total de 1700 produits agréés. Malgré tous les avantages qu'offre le SLE, très peu d'entreprises entament les démarches d'obtention d'agrément pour différentes raisons d'où la pertinence de cette politique d'accompagnement de ces dix entreprises. Le choix d'accompagner ces unités dirigées par des femmes s'explique par un constat : la majeure partie pour ne pas dire la quasi-totalité des entreprises agréées selon la base des données des agréments est dirigée par des hommes.



Source : Base de données DRI

C'est pourquoi, il urge de faire profiter à toutes femmes transformatrices des avantages du SLE qui du reste est ouvert à toute entreprise qui se trouve et exerce ses activités dans les 15 Etats-membres de la CEDEAO et qui compte exporter ses produits dans l'espace communautaire.

Dans sa politique, le SLE a ciblé un certain nombre de produits qui sont éligibles, il s'agit en effet des :

- **Produits de l'agriculture et de l'élevage**
- **Produits issus de la pêche en mer, rivière ou lac**
- **Produits miniers**
- **Objets d'artisanat**
- **Produits industriels**

La seule condition est qu'ils soient produits dans la zone CEDEAO.

Dans ce travail, nous avons surtout choisi les entreprises de femmes qui sont dans la fabrication de produits de beauté, puisque ce secteur est devenu grand pourvoyeur d'emplois et de nombreuses femmes s'y activent en transformant des matières premières locales pour obtenir des produits de beauté « d'origine » et dont le coup est moindre par rapport aux importés et dans l'agro-alimentaire pour une chaîne des valeurs régionales.

## **II-IDENTIFICATION**

### **1. Cadre législatif et Textes réglementaires**

Au titre des Références, les textes régissant le Schéma de Libéralisation des Echanges (SLE), notamment sont les suivants :

- le Traité de la CEDEAO ;
- le Protocole A/P1/1/03 du 31 janvier 2003 relatif à la définition de la notion de « produits originaires » des Etats membres de la CEDEAO ;
- le Règlement C/REG.3/4/02 du 23 avril 2002 relatif à la procédure d'agrément des produits originaires au schéma de libéralisation des échanges de la CEDEAO ;
- Règlement C/REG.4/4/02 du 23 avril 2002, relatif à l'adoption d'un certificat d'origine des produits originaires de la Communauté ;
- le Règlement C/REG.5/4/02 relatif à la détermination des éléments constitutifs du prix de revient ex-usine d'un produit et de la valeur ajoutée (VA) ;

### **2. Processus de Sélection des Entreprises**

Le choix, a été surtout guidé par l'aspect formel des structures, ensuite les normes de fabrication des produits (existence d'une unité physique avec les matériaux adéquats ...) et la possibilité d'explorer le marché extérieur.

Les conditions d'éligibilité préalablement définies, dans les termes de référence, nous ont permis de faire une sélection de dix (10) entreprises après avoir visité près d'une vingtaine.

Les bases de données sources ont été le répertoire des exportations de l'ASEPEX, le répertoire des entreprises de l'ANSD et les entreprises répertoriées par Mr Mounirou Alioune KANE lors de ses études antérieures (liste des entreprises : voir annexes).

	DAKAR	KAOLACK	TAMBA	THIES	ZIGUINCHOR	TOTAL
<b>Nombre d'entreprises visitées</b>	7	1	5	2	3	18
<b>Nombre d'entreprises éligibles</b>	4	1	2	1	2	10

Au final, nous avons pu avoir 10 entreprises sur 18 visitées. Ainsi les dossiers sont constitués et déposés au CNA, pour étude et validation en fonction des exigences de la demande d'agrément :

### **3. Information et sensibilisation sur le SLE**

Sur la base d'une brochure (en annexe) qui explique le schéma de libération des échanges et du dossier type de demande d'agrément, nous avons pu expliquer en détail toutes les questions relatives au SLE. Et lors de chaque visite, nous avons une séance de sensibilisation avec les femmes accompagnée d'une projection si le matériel était disponible comme c'était le cas à Ziguinchor chez WAARE PRODUCTION, ou alors d'une distribution de brochures sur le SLE.

Après chaque présentation, on sentait tout l'intérêt des femmes pour le schéma. Et cet intérêt se manifestait par la série de questions qu'on avait à la fin de chaque présentation.

A la suite de la séance questions -réponses, les femmes revenaient sur les problèmes rencontrés dans leurs activités.

Elles nous ont souligné que pour la commercialisation des produits alimentaires, l'obstacle majeur reste l'autorisation FRA, la question des emballages adéquats, les coûts de production et pour certaines des machines plus performantes afin d'améliorer leur capacité de production.

Le questionnaire soumis était surtout basé sur l'identité de l'entreprise, renseignement sur la production, condition de production, provenances des matières premières, consommables et emballages et surtout le calcul du prix de revient ex-usine de chaque produit.

Egalement, nous avons eu des séances de « Be to Be », c'était l'occasion pour nous d'encourager ces braves dames, pleines de savoirs faire et de volonté, et souvent qui, avec peu de moyen, font des merveilles. Nous sommes surtout revenus sur la question du

leadership féminin qui passe également par l'autonomisation économique des femmes à travers les entreprises qu'elles dirigent.

#### **4. Compte rendu des visites d'entreprises**

Dans notre travail conformément au cahier de charge, nous avons essayé de ratisser large sur le territoire national afin d'avoir un bon maillage des structures qui pourront bénéficier de cet agrément. C'est ainsi que nous nous sommes rendus dans différentes régions. Un circuit que nous avons essayé de retracer à travers cette feuille de route.

-Nous avons débuté par **Kaolack**, où nous avons sélectionné **l'Etablissement Keur Yaye Aby Ndao**. Une des structures pionnières au niveau de la région dans la transformation des produits locaux. Une visite des lieux a permis de constater qu'elle était assez équipée et sur le plan administratif assez formalisée. L'entreprise remplissait en effet tous les critères pour bénéficier de cet agrément. C'est ainsi que nous avons commencé le processus de constitution de son dossier avec comme produit la Farine enrichie.

##### **Etablissement Keur Yaye Aby NDAO (EKYAND)**



**MELANGEUR FARINE EN INOX**

- \*bac en inox**
- \*50 kg en 5 mn**
- \*2500 kg jour**
- \* moteur 2,5 cv**

- La seconde étape fut le sud du pays. La pertinence du choix de cette région s'explique par sa richesse en produits locaux. Et il existe de nombreuses structures qui s'activent dans la transformation. Ainsi à **Ziguinchor nous avons visité** trois entreprises :



**GIE WAARE PRODUCTIONS**, qui fait dans le vinaigre de mangue, suite à notre entretien au cours duquel nous avons expliqué la pertinence d'avoir l'agrément. Nous avons visité les installations de la structure qui répondaient aux critères d'éligibilité.

Et sur le plan administratif l'entreprise était déjà formalisée ce qui nous a permis de l'intégrer dans le programme ainsi que l'Entreprise **Les Délices Casamançaises** qui a été sélectionnée.

Nous avons également rendu visite au **GIE SANT YALLA**, qui évolue dans la transformation des céréales locales. Ancienne d'une trentaine d'années et assez équipée avec une boutique bien fournie pour la commercialisation. Cependant nous n'avons pas pu le choisir parce que malgré toutes ces années d'existence, il était dans l'informel car le produit choisi pour être agréé n'avait pas encore le Fra.

Après le sud ; nous avons fait cap sur **Thiès** ou nous avons été plus précisément à Notto Jobass. Une visite du **GIE UGDEN** (Union départemental pour le développement de Notto Jobass) suivie de la présentation de leurs produits nous a permis de l'intégrer dans le programme comme produit choisi la Farine Boulangère



### **GIE UGDEN de Notto Jobass**

Toujours dans la région de Thiès on s'est rendu à Taténe Bambara, ou nous avons visité les structures du **GIE BENKADY**, qui nous a également présenté une gamme de produit assez intéressante. Mais dans cette entreprise aussi qui est assez équipée, s'est posé le problème du « Fra » pour le produit à agréer, ainsi que celui de l'emballage répondant aux normes commerciales.

Puis l'étape de **Dakar** au cours duquel nous avons visité **6 entreprises**.

-Nous avons commencé par le **GIE NANTANGUE** qui est dans la transformation des produits halieutiques à Thiaroye sur Mer. Là-bas aussi s'est posée la question du Fra et de l'emballage même si l'entreprise est dans un processus de formalisation avec la tenue d'une comptabilité. Le dossier est en cours d'élaboration mais le problème reste entier.



### Yayi Bayam DIOUF du GIE NANTANGUE en plein entretien

Ensuite nous nous sommes rendus à Boune et Keur Mbaye FALL, entretien avec les membres du GIE « **NDIMBEUL NASSA FEKK LOXXO BOROM** » **GIE GUY GUI TAWFEKH**, elles sont aussi dans la transformation des céréales locales. La difficulté reste l'emballage l'étiquetage et l'éternelle question du Fra. Et pour ces GIE au-delà de ces difficultés précédemment citées, elles n'ont pas d'unités de transformation, ce qui les rend inéligibles à ce programme.

Toujours dans la région de Dakar, nous avons pu enrôler deux entreprises évoluant dans la fabrication de produits cosmétiques (**ETOU NATURE** et **FARIFIMA Cosmétique**), très bien structurées et qui ont rempli les conditions de l'agrément.

Toujours à Dakar, nous avons visité le GIE GANA qui évolue dans la production de tisane à partir de plantes naturelles.

-C'est ainsi qu'on a continué dans la perspective de trouver des entreprises qui remplissent les normes nous avons décidé de nous rendre à Tambacounda afin de rencontrer des GIE qui pourraient bénéficier de ce programme, comme nous l'avions suggéré dans le récapitulatif après un mois de travail dans trois régions.

-C'est ainsi que nous nous sommes rendus dans le Sénégal oriental

Sur place nous avons pris contact avec le **GIE CESIRI** qui signifie en pulaar « se ceindre les reins pour aller de l'avant ». Un groupe de femmes très dynamiques. Elles sont très présentes dans la transformation des céréales locales et collaborent aussi avec les structures sanitaires locales surtout dans la lutte contre la malnutrition à travers la production de farine améliorée.

Sur le plan des infrastructures, elles sont très bien équipées puisque disposant d'une grande unité de transformation. La présidente nous a également fait savoir que le GIE dispose d'un bon circuit de commercialisation dans la zone avec une boutique où sont exposés leurs produits.

Cependant la Covid 19 aura également fortement impacté leur production puisqu'elles ont eu du mal à honorer certaines de leurs commandes. Néanmoins, dans le cadre de ce programme, ce GIE a rempli toutes les conditions d'éligibilité c'est pourquoi son dossier d'agrément a été ficelé.



Toujours dans le Sénégal oriental, nos prospections nous ont menées au **GIE SAFINA** qui fait dans le jus local. Très expérimentée la présidente de la structure collabore même avec le ministère de l'enseignement technique dans le cadre de la formation des jeunes filles aux rudiments de la transformation des produits locaux. Présentant tous les critères d'éligibilité la structure a été sélectionnée dans le programme pour l'agrément d'un de ses produits.

### **BOUTIQUE GIE SAFNA III**



A Tambacounda, nous avons également visité les **GIE Khady FALL TALL**, **GIE NAFORE** et la structure dénommée « **JEUNES TRAVAILLEURS** » mais ces rencontres n'ont pas connu de suite favorable pour défauts de formalisation.

## **5. Difficultés rencontrées et Recommandations**

Au terme de l'étude, nous avons noté des difficultés communes à toutes les structures rencontrées et retenues quelques recommandations qui peuvent servir pour une meilleure appropriation de la SLE.

### **-DIFFICULTES RENCONTREES**

Parmi les obstacles rencontrés au cours de l'étude, on peut citer :

- Difficulté à trouver une femme à la tête d'une entreprise formelle ;
- Le faible niveau d'alphabétisation des femmes ;
- Une méconnaissance du SLE et des avantages qu'il offre ;
- La complexité de la constitution du dossier administratif qui bloque de nombreuses entreprises à lancer le processus d'obtention de l'agrément ;
- L'insuffisance de moyens de production des PME ce qui impacte sur leur compétitivité ;

- La difficulté d'obtenir le Fra qui constitue la pièce indispensable à toute commercialisation d'un produit alimentaire
- La question de l'emballage constitue aussi une préoccupation majeure ;
- Difficulté pour les femmes à exporter leurs produits dans la sous-région à cause d'un manque de logistique

### **RECOMMANDATIONS**

A la suite des constats faits, un certain nombre de recommandations peut être suggéré à l'Etat et aux partenaires :

- Une meilleure vulgarisation de la SLE auprès des femmes transformatrices ;
- Une simplification du circuit administratif pour l'obtention de l'agrément ;
- Une incitation aux femmes à une formalisation de leur entreprise afin qu'elles bénéficient des avantages nés des accords commerciaux par la création d'un guichet unique regroupant toutes les phases de constitution d'une entreprise jusqu'à la commercialisation des produits ;
- Mise en place d'un fond de financement durable pour les femmes transformatrices ;
- Développement des infrastructures régionales en vue de faciliter les échanges

A l'endroit d'**ENDA CACID**, nous suggérons :

- le lancement d'un projet de soutien aux femmes pour l'obtention des autorisations FRA des produits alimentaires ;
- Une aide au financement pour le matériel afin d'augmenter leur capacité de production pour qu'elles puissent attaquer le marché sous régional voir continental avec le démarrage des échanges de la ZLECAf ;
- Un appui aux femmes pour une maîtrise du numérique afin qu'elles profitent du E-commerce qui a montré avec la pandémie qu'elle reste une alternative crédible pour le commerce et l'intégration.

### **III-CONCLUSION**

Au terme de l'étude sur l'accompagnement des femmes à l'obtention de l'agrément au SLE un certain nombre de faits ont été constatés ; il s'agit d'abord d'une méconnaissance de l'outil par la plupart des entreprises visitées. En effet sur une vingtaine de structures contactées, seules trois avaient entendu parler du SLE, et n'ont pas pu adhérer car elles ne connaissaient le processus d'obtention de l'agrément.

Ensuite, à cause de l'ignorance des textes commerciaux sous régionaux, la plupart de nos interlocutrices ont souligné les tracasseries douanières au niveau des corridors et des postes frontaliers. Ceci est un obstacle majeur à l'exportation, à cela s'ajoute une insuffisance de logistique de transport de marchandises.

Enfin, la capacité de production limitée de ces structures et les coûts des facteurs de production font obstacles à leur compétitivité sur le marché international

D'autre part, le démarrage de la ZLECAF permettra au Sénégal d'accéder à un autre marché plus grand de 1,2 milliards de consommateurs et de renforcer sa présence sur le continent

En terme de perspectives, l'impératif sera l'appui à la compétitivité à tous les niveaux, et plus particulièrement au niveau de l'industrie et des petites entreprises, par l'exploitation des possibilités d'économies d'échelle, en réduisant les coûts des transactions, l'accès aux marchés continentaux/mondiaux et une meilleure répartition des ressources, y compris par le développement des infrastructures liées au commerce

## **BIBLIOGRAPHIE**

ASEPEX, Répertoire des Entreprises Exportatrices

ANSD, Répertoire des entreprises industrielles

CEDEAO, -le Traité Révisé ;

- le Protocole A/P1/1/03 du 31 janvier 2003 relatif à la définition de la notion de « produits originaires » des Etats membres de la CEDEAO ;
- le Règlement C/REG.3/4/02 du 23 avril 2002 relatif à la procédure d'agrément des produits originaires au schéma de libéralisation des échanges de la CEDEAO ;

DRI, Base de données des entreprises agréées

## **ANNEXES**

Liste des Entreprises accompagnées

Brochure SLE et Dossier Type de Demande d'agrément (en annexe séparé du rapport)

### **Listes des Structures sélectionnées :**

<b>Noms des Structures</b>	<b>Contacts</b>
Etablissement KEUR YAYE ABYND AO	77 977 28 57 ekyand@gmail.com
GIE WAARE PRODUCTIONS	76 022 64 88 waareproductions@gmail.com
GIE PMDF (GANA)	70 625 25 25 pro.mdf2019@gmail.com
GIE UGDEN	77 551 23 32 Adjafatou74@Gmail.com
GIE CESIRI	77 5492522 Oumyngom71@yahoo.fr
GIE SAFNA III	77 616 67 74 fatoumataniagneba@yahoo.fr
Etablissement ETOUNATURE	77 547 42 02 dioufmarietou@hotmail.com
GIE MARADY (Les Délices Casamançaises)	77 201 71 02 lesdelicesdelacasamance@gmail.com
FARIFIMA Cosmetique	77 794 64 04 m.ouattara@farifima.com
GIE NANTANGUE	77 520 09 16 yayibayamdfiouf@yahoo.fr