

**MINISTERE DE L'ECONOMIE  
ET DES FINANCES**

-----  
**COMITE TECHNIQUE DE LA STRATEGIE  
DE CROISSANCE ACCELEREE**

-----  
**GROUPE DE GRAPPE TEXTILE - HABILLEMENT**

**Etude diagnostique du sous secteur textile industriel**

**Rapport Définitif**

**Par**

**Ahmadou Aly MBAYE  
Professeur agrégé d'Economie, Directeur du CREA**

**Décembre 2005**

## **Acronymes**

AGOA : Africa Growth and Opportunity Act

AMF: Accords Multi Fibres

CCV: Cotonnière du Cap Vert

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

COSETEX : Compagnie Sénégalaise de Textile

IDE : Investissements Directs Etrangers

PVD : Pays en Développement

NPIs : Nouveaux Pays Industriels

NPI : Nouvelle Politique Industrielle

NSTS : Nouvelle Société Textile Sénégalaise

SOSEFIL : Société Sénégalaise du Fil

PME : Petite et Moyenne Entreprise

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

SIV : Société Industrielle du Vêtement

UEMOA : Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest

SODEFITEX : Société de Développement des Fibres Textiles

FTT : Filature et Tissage de Thiès

SOTEXKA : Compagnie Textile de Kaolack

## Remerciements

Nous souhaiterions remercier un certain nombre de personnes qui nous ont discrètement et efficacement aidé et soutenu dans la rédaction de ce rapport. Ces remerciements vont d'abord aux responsables de l'administration qui ont bien voulu nous recevoir et nous éclairer sur bien des points concernant le textile au Sénégal. Il s'agit notamment de Monsieur Ibrahima Basse, Directeur de l'Industrie, de Monsieur Ibrahima Bâ de la direction du Commerce Intérieur, de Monsieur Moustapha LY de l'APIX et du Colonel Amadou DIOP, Chef du bureau des origines à la Direction Générale des Douanes. De plus, les industriels de la filière nous ont entretenu de discussions fécondes qui nous ont beaucoup enrichi. Il s'agit entre autres de Monsieur Gora ATHJ, de Monsieur Ibrahima Macodou FALLI, de Monsieur Boubacar BA, de Monsieur El Bachir DIOP, de Monsieur Abdou HAIDOUS, de Monsieur Karamoko KEITA, et de Monsieur Seydou SARR. Nos remerciements vont également à tous ceux qui ont participé au séminaire de restitution et qui ont fait des interventions très pertinentes nous ayant permis de beaucoup enrichir le contenu du document. Mes remerciements vont particulièrement à Monsieur Mamadou NDIONE, de la Direction de la Prévision et de la Statistique pour les discussions utiles que nous avons eues sur l'estimation du niveau de la fraude dans la filière. Nous voudrions aussi remercier le groupe de grappe textile/confection de la Stratégie de Croissance Accélérée, l'APIX et le CEPOD pour leur excellent pilotage de cette étude. Enfin, Damien AGBODJI et Abdoulaye SECK, nous ont beaucoup assistés dans nos recherches pour l'élaboration de ce document. Bien sûr, nous assumons l'entière responsabilité des opinions qui y sont émises et de toute erreur ou omission éventuelle notée dans le contenu du document.

## **Table des matières**

<b>RESUME ANALYTIQUE.....</b>	<b>6</b>
Introduction .....	10
<b>I - Le Sénégal a-t-il une place sur le marché mondial du textile ?.....</b>	<b>12</b>
I.1. Les chaînes globales d'achat et la nouvelle structuration de la filière textile dans le monde .....	12
I.2. Les principaux acteurs de la filière à l'échelle internationale.....	15
I.3. L'émergence du textile intelligent .....	16
I.4. Le Sénégal dans l'industrie mondiale du textile .....	17
<b>II - Productivité et compétitivité du secteur textile sénégalais.....</b>	<b>19</b>
II.1. L'évolution de la productivité relative du secteur textile sénégalais.....	19
II.2. L'évolution du salaire relatif en dollars.....	24
II.3. Les coûts des autres facteurs de production .....	27
<b>III - Fraudes à l'importation, déficience institutionnelles et performance du marché textile sénégalais : que peut-on faire ?.....</b>	<b>29</b>
III.1. Un régime douanier biaisé au détriment de la production locale.....	30
III.2. La concurrence des produits importés est-elle toujours loyale ? .....	32
III.3. Ce que peut faire le Sénégal contre la concurrence déloyale.....	33
III.4. La fraude à l'importation et ses effets sur l'industrie du textile/habillement au Sénégal	35
<b>IV - Quelques options politiques sur les segments de la filière à promouvoir .....</b>	<b>37</b>
IV.1. Option 1 : Promouvoir la confection et abandonner le textile .....	39
IV.2. Option II : Promouvoir l'ennoblissement et la confection et abandonner la filature.....	40
IV.3. Option III : Promouvoir toute la filière, de la filature à la confection, en passant par l'ennoblissement.....	41
<b>V. Quelques recommandations sur les politiques à mettre en oeuvre.....</b>	<b>41</b>
<b>VI – Références bibliographiques .....</b>	<b>44</b>
ANNEXE 1 : Tableaux et Graphiques .....	46
ANNEXE 2 : Liste des personnes rencontrées.....	71

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Les dix plus grands exportateurs de textile dans le monde .....	46
Tableau 2 : Les dix plus grands exportateurs d'habits dans le monde .....	46
Tableau 3 : Les dix plus grands importateurs de textile dans le monde.....	47
Tableau 4 : Les dix plus grands importateurs d'habits dans le monde .....	47
Tableau 5 : Production et exportations d'habits au Pakistan (en millions mètres carrés)....	48
Tableau 6 : Un aperçu de l'industrie du textile/habillement en Chine.....	49
Tableau 7 : Coûts comparés des produits pétroliers : le Sénégal et les pays de la sous région (en FCFA) .....	49
Tableau 8 : Salaires mensuels comparés dans les pays de la sous région .....	49
Tableau 9 : Prix comparés du kilowatt/heure de l'électricité.....	50
Tableau 10: Rang économique mondial pour les facilités d'affaires (2005) .....	50
Tableau 11 : Les indicateurs relatifs à la mise en place d'une affaire (2005).....	51
Tableau 12 : Les indicateurs relatifs à l'embauche et au licenciement des travailleurs (2005) .....	51
Tableau 13 : Les indicateurs relatifs à l'enregistrement de propriété (2005).....	52
Tableau 14 : Les indicateurs relatifs à l'obtention de crédit (2005).....	52
Tableau 15 : Les indicateurs relatifs à la protection des investisseurs (2005) .....	53
Tableau 16 : Les indicateurs relatifs au paiement des taxes (2005).....	53
Tableau 17 : Les indicateurs relatifs aux coûts et procédures des échanges internationaux (2005) .....	54
Tableau 18 : Les indicateurs relatifs à l'application des contrats (2005).....	54
Tableau 19 : Tarifs moyens comparés à l'importation.....	55
Tableau 20 : Les principaux fournisseurs de textile/habillement au Sénégal .....	56
Tableau 21 : Les principaux clients du Sénégal.....	56
Tableau 22 : Solde commercial du Sénégal, par pays et pour le textile/habillement.....	57
Tableau 23 : Estimations du niveau des fraudes (en millions de FCFA, 2000).....	57

## Liste des graphiques

Graphique 1 : Evolution de la valeur ajoutée réelle du textile habillement au Sénégal.....	58
Graphique 2 : Evolution de la productivité du travail au Sénégal.....	59
Graphique 3 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Inde .....	60
Graphique 4 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Corée.....	61
Graphique 5 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Maurice .....	62
Graphique 6 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Kenya.....	63
Graphique 7 : Evolution du salaire en monnaie locale : Sénégal/Kenya .....	64
Graphique 8 : Evolution du salaire relatif en monnaie locale : Sénégal/Hong-Kong .....	65
Graphique 9 : Evolution du salaire relatif en monnaie locale : Sénégal/Inde .....	66
Graphique 10 : Evolution du salaire relatif en monnaie locale : Sénégal/Corée.....	67
Graphique 11 : Salaires relatifs en dollar : Sénégal/Kenya.....	68
Graphique 12 : Salaires relatifs en dollar : Sénégal/Maurice .....	69
Graphique 13 : Salaires relatifs en dollar : Sénégal/Inde .....	70

## RESUME ANALYTIQUE

Le textile/habillement joue un rôle de premier plan dans le processus de croissance et de développement des pays. Du fait de la relative simplicité de la technologie impliquée, et du caractère intensif en main-d'œuvre du secteur, les pays en développement y détiennent un avantage comparatif non négligeable par rapport aux pays développés. C'est ainsi que, après les Nouveaux Pays Industriels (NPIs), dans les années 70 et 80, les exportations mondiales de textile/habillement sont dominées par de nouveaux pays émergents comme la Chine et le Pakistan. Tandis que les pays développés, qui ont perdu beaucoup d'emplois et d'entreprises dans le textile/habillement, se réorientent de plus en plus vers le textile dit intelligent (couverture de lits, matériel abrasif et de filtrage, matériaux de protection thermique et d'absorption de sang, etc.). Ce segment de produit, complètement contrôlé par les pays du nord, du fait de son fort contenu technologique, croît au moins deux fois plus vite que le textile destiné à la confection. Quant au textile/habillement, il donne une opportunité unique aux pays en développement pour augmenter de façon significative leur valeur ajoutée, leurs emplois et leurs exportations, et pour accélérer leur processus d'industrialisation. Ce secteur a ainsi créé plus de 200 mille emplois en Tunisie, et 12,4 millions d'emplois en Chine. C'est que la relative simplicité de la technologie, dans ce secteur, couplée à son intensité en main-d'œuvre, en fait l'un des rares segments de l'activité manufacturière où les Pays en développement peuvent bénéficier d'avantages comparatifs par rapport aux pays du nord. Et le Sénégal qui ambitionne d'accroître significativement son taux de croissance et de réduire le niveau de sa pauvreté, ne peut s'empêcher de relancer sa filière textile/habillement.

Le commerce mondial du textile/habillement est dominé par les chaînes globales d'achats, qui sont contrôlées par les grandes marques et les chaînes internationales du commerce de détail (Wal Mart et Target, par exemple). Ces différents acteurs entrent en relation de sous-traitance avec les producteurs localisés dans les pays en développement et leurs répercutent les tendances du marché dans les pays développés, en termes de goûts et de style. C'est ainsi que Wal Mart, à elle seule, a acheté des produits d'une valeur totale de 18 milliards de dollars à Chine, soit plus que certains pays développés comme la Russie, le Canada ou l'Australie. L'une des implications de la place occupée par ces chaînes globales d'achat dans le commerce mondial du textile/habillement, pour les pays en développement, est d'avoir des produits standardisés, avec de très fortes exigences en termes de spécifications techniques et de qualité des produits échangés. D'où l'importance de la technologie, la formation, en plus de la maîtrise des coûts pour réussir à intégrer le marché mondial.

Le Sénégal a des atouts certains pour réussir dans le textile/habillement : la proximité des marchés d'importation, une main-d'oeuvre abondante et bon marché, la proximité géographique, les opportunités commerciales offertes dans le cadre de l'AGOA et des marchés régionaux de l'UEMOA et de la CEDEAO, en plus d'une longue tradition dans le textile/habillement. Mais le secteur est également confronté à de multiples défis, liés à la maîtrise des coûts de production, à l'insuffisance du niveau de formation de certains acteurs, à la vétusté des équipements, à la faiblesse de la productivité, aux variations erratiques des taux de change bilatéraux par rapport aux pays concurrents, et de façon générale, à l'environnement des affaires. Il est évident que des efforts soutenus devraient être fournis dans ces domaines pour pouvoir pénétrer les réseaux internationaux du commerce de textile/habillement.

Le handicap le plus sérieux à la relance du textile/habillement au Sénégal, est la baisse tendancielle de la productivité du travail, qui est réelle dans le secteur manufacturier dans son

ensemble, mais encore plus prononcée pour le textile/habillement. La productivité est une variable déterminante pour la compétitivité internationale et la croissance de la valeur ajoutée. La compétitivité résulte en effet de deux éléments : le coût des facteurs et la productivité des facteurs de production. Au Sénégal, si la productivité du travail a presque diminué de moitié entre 1974 et 2003, elle a presque été divisée par 3 pour le textile et pour l'habillement. Parallèlement à ce mouvement en baisse de la productivité au Sénégal, on a observé, partout parmi ses concurrents, des gains importants de productivité. C'est ainsi que la productivité relative du textile/habillement (celle du Sénégal divisée par celle des concurrents pris individuellement) a connu une chute vertigineuse qui ne pouvait être que préjudiciable à la compétitivité des entreprises sénégalaises. Elle a été divisée par 5 par rapport à l'Inde et par 3, par rapport au Kenya. Par rapport aux pays ayant connu les plus forts taux de progression de la productivité parmi les pays en développement, la baisse est d'autant plus forte : la productivité du Sénégal dans le textile/habillement est inférieure de 10% à celle coréenne. Les facteurs explicatifs de cette baisse de productivité sont variés. La formation joue ici un rôle central du fait des spécifications techniques assez strictes sur le textile/habillement dans les principaux pays d'importation ; et l'absence de structure de formation pouvant prendre en charge les besoins du secteur, gêne son expansion et sa productivité. La disponibilité et la régularité de l'offre de l'énergie électrique qui laissent à désirer, sont aussi déterminantes pour les performances du secteur en matière de productivité. La vétusté et l'obsolescence des équipements sont les contraintes les plus pesantes sur la productivité ; les machines sont âgées et ne répondent plus à l'état actuel de la technologie sur le plan international. Beaucoup d'équipements ont été achetées dans les années 50, et même parmi les nouvelles acquisitions, on trouve beaucoup de machines d'occasion qui n'incorporent pas la technologie la plus récente. La facilité de l'accès au crédit est diversement appréciée par les dirigeants d'entreprises. Si certains disent ne pas avoir de difficultés pour s'en procurer, d'autres par contre avouent être particulièrement gênées dans leurs activités, par l'indisponibilité du financement, la cherté du crédit, et les courts délais des échéances.

A côté de la productivité, les coûts des facteurs, et notamment le coût de la main-d'œuvre, jouent un rôle déterminant dans la compétitivité internationale des entreprises. Le taux de salaire en dollar, pour le textile/habillement est plus élevé au Sénégal que chez la plupart des concurrents. L'heure de travail coûte 0,34 dollar au Pakistan, 0,57 en Inde, 0,40 au Sri Lanka, 0,25 au Bangladesh, et 0,62 au Sénégal. En plus de son niveau, l'évolution du salaire en dollar n'est pas toujours favorable au Sénégal. En effet, si le salaire relatif en dollar du Sénégal a beaucoup baissé par rapport à ceux des NPIs, il a augmenté, voire stagné par rapport aux pays en développement les moins avancés comme l'Inde ou Kenya. Ce qui est d'autant plus dommageable à la compétitivité des entreprises que la productivité a suivi une forte tendance à la baisse par rapport à tous ces pays de comparaison. Pourtant, le Sénégal a bien réussi à maîtriser le salaire nominal en monnaie locale. Le salaire relatif en monnaie locale a fortement baissé par rapport à tous les pays de comparaison, depuis au moins le début des années 80. Par contre, le taux de change a évolué de façon défavorable, effaçant ainsi l'évolution favorable que le pays a connue sur le salaire nominal en monnaie locale durant toute la période d'analyse. Dans ce domaine, le Sénégal n'a pas beaucoup de marge de manœuvre, étant donné que la gestion du taux de change n'est pas très flexible dans la zone de l'UEMOA, alors que le change est un instrument de politique économique que les concurrents du pays manipulent assez facilement en cas de difficulté sur les marchés extérieurs.

La maîtrise des coûts des autres facteurs de production est également souhaitable, pour gagner des parts de marché. Le coton pourrait ainsi être livré aux filateurs à un prix un peu plus faible par rapport à son niveau mondial. Mais il devrait être bien compris que cette subvention ne devrait être supportée que par l'Etat, et non par l'égreneur, étant donné les faibles marges de l'égreneur, et par respect au principe qu'une entreprise privée ne devrait pas en subventionner une autre. Le transport, est un autre facteur à maîtriser, tant sur le plan intérieur que pour le transport international. Le transport d'un container entre Kahone et Dakar coûte 500.000 FCFA (environ 1000 dollars US), soit presque le tiers du prix du transport du même container entre Dakar et New York ! Le coût de l'électricité, de l'eau, sont aussi plus élevés au Sénégal que chez la plupart des concurrents.

Le régime douanier et la fraude constituent également un autre facteur qui obère la compétitivité des entreprises du textile/habillement. Il y a d'abord un problème de cohérence dans la tarification des produits du textile : l'écrû, le tissu imprimé, et les habits sont taxés au même taux de 20%. Ce qui pose beaucoup problème, étant donné que certains de ces produits sont des inputs pour les autres, et les pays de l'UEMOA sont des exceptions, dans la sphère des PVD, où un tarif douanier gradué est appliqué à ces différents segments du textile. De plus, les tarifs douaniers appliqués à nos pays sont beaucoup plus élevés que ceux des autres pays en développement, y compris la Chine. Il est de 35,9% pour le textile, au Maroc, 28,4% au Bangladesh, et 23,5% en Chine et 34,5% en Afrique Sub-saharienne, pour l'habillement, alors qu'il ne s'agit que de 20% pour tous ces segments de produits dans l'UEMOA. La détermination de la valeur de référence qui sert d'assiette au tarif douanier pose également problème. Alors que la base de cotation est de 18 cents pour les produits importés par le commerçant, il est de 45 cents pour les industriels. De plus, les produits asiatiques sont réputés pour la quantité importante de subventions qu'ils reçoivent de l'Etat. Les taux d'intérêt sont subventionnés et fixés à 2%, une partie des prêts ne sont pas remboursés, au moins le tiers des entreprises sont des entreprises d'Etat. Ce qui fait que rien qu'en 2002, la Chine a fait l'objet de 540 plaintes commerciales de ses concurrents, concernant 4000 produits, et impliquant 33 pays ! Une estimation de la fraude sur les importations de textile/habillement a été également effectuée, à partir des données de l'enquête ESAM et des statistiques douanières. Les résultats montrent que 28,8% de la consommation des produits du textile et de la confection est couverte par la fraude. Sous la pression combinée de la fraude, de la distorsion notée sur le régime douanier, et des inefficiences propres aux entreprises du secteur, les prix des produits sénégalais coûtent beaucoup plus cher, même sur le marché domestique sénégalais. Les 12 yards de tissus sont vendus à 7000 FCFA par les industriels sénégalais, avec un taux de marque de moins de 7%, contre 4000 FCFA pour le tissu importé.

Il est évident que pour une relance de la filière, l'Etat devrait fournir des efforts importants dans ce domaine. Du fait de la fraude, l'Etat subit un manque à gagner douanier de l'ordre de 14 milliards CFA par an, somme qu'il aurait pu utiliser pour alimenter un fonds de garantie et de soutien au secteur. Dans le cadre de l'UEMOA, on devrait travailler à rendre le dispositif tant concernant l'assiette que les tarifs douaniers plus conformes aux objectifs de politique économique, notamment de relance de la filière. Les textes sur la concurrence, tant au Sénégal qu'au niveau de l'Union, ne s'intéressent qu'à la concentration industrielle et le dumping, alors que d'autres pratiques comme les subventions, faussent aussi les règles de la concurrence dans le pays. Le Sénégal devrait utiliser les clauses en vigueur au niveau de l'OMC, notamment, celle considérant la Chine comme une économie centralisée (*'a non market economy'*) pour protéger les entreprises domestiques contre la concurrence déloyale de la Chine. Par ailleurs, le Sénégal respecte certaines conventions sur le droit du travail que les pays asiatiques ne respectent pas. C'est ainsi que le temps de travail est plus réduit au Sénégal

qu'en Asie. Par conséquent, en appliquant les normes SA8000 et WRAP dans l'importation du textile/habillement, on pourrait corriger la distorsion de prix provenant de ce différentiel de temps de travail.

Une question cruciale que l'Etat devrait régler, concerne l'option à prendre quant aux différents segments de la filière à promouvoir. Trois options se présentent à ce niveau : a) l'Etat peut choisir d'appuyer la confection, en laissant de côté le textile, pour tirer profit de l'abondance de la main-d'œuvre et la faiblesse des salaires, sans avoir à se préoccuper du textile, qui est lourd en équipement avec un niveau d'endettement élevé. b) l'Etat peut promouvoir la confection et l'ennoblissement et laisser de côté la filature, le tissage et le tricotage, pour les mêmes raisons que précédemment. c) L'Etat peut enfin promouvoir tous les segments du textile/habillement. Parmi ces trois options, nous préférons la troisième qui est plus conforme à l'esprit de grappe de la SCA. De plus, elle laisse ouverte la possibilité pour le Sénégal de pouvoir respecter les règles d'origine compatibles avec l'AGOA et les traitements préférentiels dans les accords régionaux et venant des pays développés. En outre, elle permettrait de transformer sur place la matière première locale et la soustrairait aux variations erratiques du cours mondial. Enfin, cela permettrait aux entreprises de la confection d'éviter les longues attentes inhérentes aux commandes passées depuis l'Asie et qui mettent 30 à 45 jours à atteindre le Sénégal. Cependant, il est impératif de faire de la confection la tête de grappe de la SCA, compte tenu de toutes les contraintes identifiées pour le textile, au niveau domestique et à l'échelle internationale, et compte tenu du fait qu'à court terme, il est plus facile de relancer ce sous secteur qui va tirer les autres segments de la filière situés en aval du processus. Une étude de faisabilité s'impose sans délai, pour chiffrer les coûts d'investissements et les charges récurrentes liées à la mise en application de cette recommandation, en même temps que les avantages qui en sont attendus.

## **Introduction**

Le textile/habillement, sans conteste, joue un rôle moteur dans le processus de croissance et de développement des pays. Les pays actuellement développés d'Europe et les Etats Unis en ont considérablement tiré profit dans leur processus de croissance et de développement. Dans les années 60 et 70, les nouveaux pays industriels d'Asie (NPI), ont connu des taux impressionnants de croissance de leur valeur ajoutée et de leur productivité, en s'appuyant notamment sur ce secteur. C'est que le secteur requiert une technologie relativement simple, largement à la portée des pays en développement, et utilise beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée, qu'on trouve en abondance dans les PVD. Et on observe une sorte de division du travail à l'échelle internationale, où les pays commencent leur processus d'industrialisation avec le textile/habillement, et au fur et à mesure qu'ils avancent dans ce processus, leurs coûts des facteurs, notamment ceux du travail, augmentent. Ce qui fait que leur avantage comparatif dans le domaine est transféré à d'autres qui ont un niveau de développement plus faible. C'est ainsi que les pôles de production du textile/habillement, après s'être déplacés de l'Europe et les USA vers les NPI, se trouvent maintenant concentrés en Chine, en Inde, au Pakistan et au Bangladesh, qui sont beaucoup moins avancés que les premiers.

Le marché du textile/habillement n'échappe pas aux nouveaux circuits internationaux de distribution, qui ont émergé avec la mondialisation, et qui donnent un rôle de tout premier plan aux chaînes globales d'achat. Ces circuits sont sous le contrôle des grandes marques et des grandes firmes de distribution comme Wal Mart. Ces firmes entrent en relation de sous-traitance avec les entreprises localisées dans le monde en développement, à qui elles répercutent les standards de production compatibles avec l'évolution des goûts et de la demande dans le monde développé. Pour s'arrimer aux circuits internationaux de distribution, il faut non seulement avoir des prix plus bas, mais aussi un niveau de qualité acceptable pour les standards internationaux de plus en plus exigeants. Par conséquent, à côté des facteurs traditionnels de production, d'autres variables entrent en jeu, comme : le niveau de formation professionnelle des travailleurs, un niveau minimal de technologie qui garantisse la maîtrise des coûts de production, une connaissance minimale des marchés d'importation, etc.

Le Sénégal a des atouts certains pour intégrer le marché mondial du textile/habillement : il a une main-d'œuvre abondante et bon marché, il a pu maîtriser de façon remarquable le salaire nominal (même si les variations erratiques du taux de change font que le salaire en dollar ne suit pas toujours), il est très proche des marchés d'exportation, et dispose d'une diaspora dynamique, pouvant servir de relais dans la plupart des pays développés. Par ailleurs, le textile/habillement lui offre une opportunité unique d'enclencher son processus d'industrialisation. En effet, le secteur manufacturier au Sénégal, est dominé par l'agro-alimentaire, qui a des limites objectives de croissance, liées, notamment à la difficulté de maîtriser la matière première (arachide, produits de la pêche), et à une élasticité de la demande relativement faible (par rapport au textile), qui se traduit par un tassement tendanciel de la demande à l'échelle mondiale, et des fluctuations assez erratiques des prix.

Des efforts importants devront cependant être faits, pour espérer capitaliser le potentiel de croissance et d'exportation de ce secteur. La filière textile habillement est dominé par un certain nombre d'acteurs, qui interviennent à des niveaux variable du cycle du produits : tissage, filature (NSTS, CCV, ICOTAF), ennoblissement (NSTS, SOTIBA, ICOTAF, COSETEX), confection (un ensemble d'opérateurs, dont la plupart sont des PME). Le secteur est caractérisé par d'importantes déficiences, tant au niveau internes aux entreprises, qu'au niveau de l'environnement des affaires. Au niveau interne au entreprises, les machines sont vieilles et obsolètes ; ce qui les rend inaptes à économiser les facteurs de production, notamment l'énergie. De plus, le niveau du management laisse souvent à désirer, avec des ratios d'endettement non soutenables, et un faible niveau de qualité. Sur le plan de l'environnement des affaires, le niveau de formation de la main-d'œuvre dans les métiers du textile/habillement est faible, les coûts des facteurs sont relativement élevés (eau, électricité, téléphone), par rapport à leurs concurrents extérieurs. Comme si cela ne suffisait pas, l'importance de la fraude à l'importation, et les difficultés au niveau de la douane à corriger les effets néfastes sur les marchés national et régional, des entorses aux règles d'une saine concurrence, maintiennent les prix à un niveau parfois inférieurs aux coûts de production.

C'est donc dire que les opportunités du Sénégal dans la filière sont réelles, et les défis importants. Une politique volontariste d'assainissement de l'environnement économique, couplée à une restructuration profonde des entreprises du secteur, pourrait impulser un développement soutenu du secteur. Dans ce document, il est proposé un diagnostic assez détaillé des contraintes, comme des opportunités à la relance de la filière textile au Sénégal.

L'accent est mis en particulier sur le textile pur (filature, tissage), même si la plupart des analyses faites et des conclusions obtenues pourront facilement se généraliser au cas de la confection. Par ailleurs, il s'est avéré à maintes occasions, difficile, voir impossible de dissocier l'analyse faite sur les deux secteurs.

Le reste du document est organisé comme suit. Dans une première section, on s'intéresse au marché mondial du textile/habillement, en vue de mieux cerner les implications qui en découlent pour les pays en développement, en particulier pour le Sénégal. Dans une deuxième section, nous discutons les avantages relatifs du Sénégal, en termes de productivité, de coûts des facteurs salariaux et non salariaux. Dans la troisième section, nous proposons une estimation de la fraude à l'importation, discutons ses effets, sur le secteur, ainsi la concurrence déloyale dont souffre la filière textile sénégalaise, de la part de ses concurrents asiatiques. Dans la quatrième section, nous proposons une analyse coûts avantages des différentes options possibles quant au choix des segments de la filière à promouvoir. Enfin, nous procédons à des recommandations sur les politiques à mettre en œuvre pour une relance du secteur.

## **I - Le Sénégal a-t-il une place sur le marché mondial du textile ?**

Dans cette section, nous nous interrogeons sur la configuration actuelle de la filière textile à l'échelle internationale, dans le but de déterminer quel peut y être la place du Sénégal. Nous nous intéressons, en particulier, à l'organisation de la chaîne de valeur textile au niveau mondial, les acteurs dominants, l'émergence de nouvelles gammes de produits, l'évolution des règles et pratiques internationales en matière de commerce des produits textiles, et enfin, les atouts, contraintes et opportunités du Sénégal sur le marché mondial et régional du textile.

### **I.1. Les chaînes globales d'achat et la nouvelle structuration de la filière textile dans le monde**

Le secteur textile-habillement joue un rôle de premier plan dans le processus de développement et de réduction de la pauvreté. Il a été déterminant dans la révolution industrielle en Europe et aux USA, aux 18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècles, et continue de jouer un rôle important dans le processus de transformation de la structure économique des pays en développement (PVD). Il est maintenant largement admis dans la profession qu'il joue un rôle critique dans l'impulsion du processus d'industrialisation des pays en développement. Les

pays économiquement moins avancés tendent en effet à avoir un avantage comparatif dans ce secteur, étant donné que la technologie requise pour son développement est relativement simple. Et beaucoup de pays en développement en Asie et en Amérique Latine, ont beaucoup tiré avantage de cet atout. Au milieu des années 60, les PVD ne représentaient que 15% des exportations de textile mondiales et 25% des exportations d'habillement mondiales. A l'heure actuelle, ils représentent 50% des exportations textiles mondiales et 70% des exportations d'habillement mondiales. Le textile habillement est ainsi le secteur le plus dynamique dans les économies des pays asiatiques : le textile représente 51% des exportations de marchandises au Pakistan, et l'habillement, 50% des exportations de marchandises au Sri Lanka, en 2004. Dans le même temps, les deux secteurs représentaient 83% des exportations de marchandises au Cambodge et au Sri Lanka, en 2000. Il faut s'attendre à ce que ces chiffres connaissent un accroissement spectaculaire dans les prochaines années, étant donné l'abolition de l'accord multi fibres (AMF) depuis janvier 2005.

Du fait de leur avantages comparatifs dans le secteur, les PVD dominent le marché mondial, dans cette filière et ont fait subir avec beaucoup de succès, les entreprises localisées dans les pays du nord, une forte concurrence, ayant abouti à beaucoup de fermeture d'usines, de délocalisation et de pertes d'emplois dans ces pays. Dans la plupart des marchés d'exportations (Europe et USA), le secteur textile habillement, est sans doute l'un des secteurs les plus protégés (Scott et Lee, 1996). Malgré tout, les PVD ne cessent d'y gagner des parts de marché. Sur le marché américain, par exemple, qui représente environ le tiers des importations mondiales du secteur (Shahnawaz, 2004), les PVD ont les plus grosses parts de marché : 14,8% pour le Mexique, 8,4% pour la Chine, 4,5% pour la République Dominicaine, 4,3% pour la Corée, 3,9% pour Taiwan et 3,4% pour Bengladesh. Avec la suppression des quotas d'importations dans le cadre de l'AMF, il est attendu que les grands pays comme l'Inde et la Chine gênent considérablement les exportations des petits pays en développement. Depuis son accession à l'OMC, en 2001, la Chine a augmenté de 125% ses exportations vers les USA. De plus, beaucoup parmi les petits pays sont moins compétitifs que la Chine, qui les a utilisés pour augmenter ses ventes, étant donné que ses quotas étaient épuisés et que ces pays n'avaient pas fini les leurs.

On appelle chaîne de valeur l'ensemble des activités requises, de la conception à la production, jusqu'à la livraison au consommateur final, et éventuellement, son recyclage. Elle retrace l'ensemble des étapes du processus d'offre (conception, acquisition des inputs,

transformation, marketing et ventes, services après vente ou recyclage). Selon Porter (1980, 1985, 1990), le système de valeur est une extension de la chaîne des valeurs, qui prend en compte les relations interindustrielles dans une filière donnée. Selon Gereffi (1994), dans chaque chaîne, il y a des acteurs clés qui ont la responsabilité de la division du travail entre les firmes, et qui prennent en charge les capacités des différents participants à la chaîne, de passer à un échelon supérieur de la chaîne. Avec la mondialisation, en effet, on échange de plus en plus, non pas des produits finis, mais des composantes de biens et de services (Feenstra, 1998). Ce qui requiert une forme complexe de coordination, en termes de logistique (transport des différentes composantes des biens d'un endroit à un autre), mais aussi, l'intégration de ces différentes composantes au produit final, en prenant en compte les normes de qualité, par exemple, l'industrie des ordinateurs. C'est ainsi qu'on distingue les chaînes globales de production et les chaînes globales d'achat. On rencontre les chaînes globales de production, (dominées par les firmes multinationales) dans les cas où des producteurs clés, qui généralement contrôlent les technologies vitales dans la filière, assurent la coordination des différents liens dans la chaîne. Par contre, les chaînes globales d'achat sont celles dans lesquelles, certains détaillants contrôlent toute la filière de production, et coordonnent les différentes activités de production en son sein. Ce qui est caractéristique des produits intensifs en main-d'œuvre comme les meubles, les jouets, le textile/habillement, la maroquinerie.

Dans le cas particulier du textile habillement, les différents segments de la chaîne des valeurs sont : la production des fibres de coton, l'égrenage, la filature et le tissage, le tricotage, l'impression, la confection, la vente au détail. Les organisations de distribution de détail basées dans les pays de consommation, dominent complètement la filière. Elles collectent les informations liées au marché, en partant des tendances les plus récentes sur les styles et les goûts. Elles partent de ces informations pour passer les commandes qu'il faut aux producteurs, généralement localisés dans les pays en développement. Ainsi, les chaînes de distribution Wal Mart et Hallmark sont les plus gros clients de la Chine à travers le monde. Wal Mart à elle seule, a acheté en 2004, des produits d'une valeur totale de 18 milliards de dollars, à la Chine. Soit beaucoup plus que certains pays développés comme le Canada, la Russie et l'Australie (Hughes, 2005).

## **I.2. Les principaux acteurs de la filière à l'échelle internationale**

Les tableaux 1 à 4 nous donnent les 10 premiers exportateurs et importateurs de textile et d'habillement dans le monde. Ils montrent que les exportations mondiales de textile sont dominées par l'Asie (5 pays sur les 10), suivie de l'Europe (4 sur les 10) et les USA. Mais on constate que la part des pays développés sur ce marché diminue au détriment de celle des pays en développement. On note également une perte des parts de marché des NPI de la première vague, vers les pays en développement qui ont main-d'œuvre meilleure marché. Le pays qui a le plus bénéficié de ce redéploiement industriel, est sans conteste la Chine. Elle a vu ses parts de marché dans le textile et l'habillement passer de 4,6% en 1980 à 14% en 2000. Elle a bénéficié en particulier des plusieurs délocalisations de firmes exportatrices, anciennement localisées à Hong Kong et qui se sont implantées dans le sud de la Chine depuis les années 80, pour tirer profit d'une main-d'œuvre meilleure marché. Il est en effet estimé que le coût de la main-d'œuvre dans le sud de la Chine n'est que 15 à 20% de son niveau à Hong Kong, si on prend en compte les différences de la productivité du travail (Yeung and Mok, 2004). Quant aux importations, elles sont dominées par les USA et l'Europe, qui représentent, ensemble, 75% de la demande mondiale pour ces produits (41% pour l'Europe et 34% pour les USA).

Le textile habillement en Chine est d'abord une affaire d'Etat. Le tableau 6 montre que l'industrie du textile habillement en Chine est dominée par des PME d'une taille moyenne de 121 employés par firme, et d'un nombre total qui est passé de 37900 unités en 1980 à 102500 en 1995, comprenant une bonne partie d'entreprises d'Etat. Ces entreprises ont connu pendant longtemps de sérieux problèmes de compétitivité, masqués par des subventions et soutiens étatiques de tous ordres, des équipements obsolètes et des difficultés pour répondre aux normes techniques internationales. Si bien que vers la fin des années 90, le gouvernement central a mis sur pied l'association chinoise de textile et de confection, et le bureau national pour l'industrie textile et de confection. En 1998, un programme de restructuration du secteur a été mis en œuvre, qui a mis au rebut plus de 10 millions de machines obsolètes, et a baissé le nombre de firmes évoluant dans le secteur de 102500 en 1995, à seulement 24500 en 2001.

Cette présence accrue de la Chine dans l'industrie du textile a plusieurs implications pour les pays en développement plus faibles. La Chine pratique des prix plus bas, non pas toujours pour des raisons d'efficacité supérieure, mais aussi, parce que elle recourt à des pratiques qui font entrave à la libre concurrence, comme les subventions. En plus, comme on l'a vu dans la

section précédente, une grande partie de la production chinoise est réalisée par des entreprises d'Etat, bénéficiant de faveurs qu'une entreprise privée n'a normalement pas. Une autre implication du dynamisme chinois pour le textile mondial, est qu'il entraîne à la hausse les coûts des facteurs de production. La Chine est actuellement le deuxième pays qui importe le plus de pétrole au monde, avec une contribution de 31% à la croissance de la demande mondiale de pétrole (Zweigh et Jianhai, 2005). Si les tendances actuelles se maintiennent, il faudra s'attendre à des tensions plus fortes sur le prix de l'énergie. Ce qui ne peut avoir que de fâcheuses implications pour l'industrie textile de nos pays, étant donné que l'énergie est une composante très importante du coût de revient dans le textile, et que nos pays ne sont pas réputés efficaces dans l'utilisation de ce facteur déterminant : cherté de l'électricité, machines textiles âgées et fortes consommatrices d'énergie, etc.

A côté de la Chine et de l'Inde, le Pakistan est un autre acteur important de la filière à l'échelle internationale. C'est un secteur qui porte l'essentiel de la croissance économique de ce nouveau pays émergent. La relance de la filière au Pakistan a démarré dans les années 90, où le gouvernement a lancé un vaste programme de restructuration et de modernisation du secteur qui a conduit au remplacement de vieilles machines dans la filature, par d'autres plus modernes, pouvant garantir une production de qualité. Ce qui fait que la production de tissus dans ce pays, est passée de 2,73 milliards de mètres carrés en 1989/90, à 5,65 milliards en 2002/2003, dont les 35% sont exportés. La production est très diversifiée, avec des produits réalisés avec du coton de première qualité, en ligne avec les tendances les plus actuelles de la demande mondiale, et des produits où on trouve des mélanges de coton et de polyester, de polyester et de viscose, etc., qui sont beaucoup moins chers. Sa la main-d'œuvre est relativement bon marché, qui est de 0,34 \$ par heure, contre 0,57 en Inde, 0,40 au Sri Lanka, 0,69 en Chine et 0,25 au Bangladesh (Memon, 2005). Ce pays occupe en outre la quatrième place mondiale dans la production de coton, et sa part dans la production mondiale de d'habits est passée de 6,1% en 1994, à 9,5% en 2002 (voir tableau 5). Elle fournit 10% des exportations mondiales de tissus de coton et 2% des exportations mondiales de tissus synthétiques.

### **I.3. L'émergence du textile intelligent**

L'industrie du textile est actuellement en train de subir une nouvelle réorientation vers des applications qui ne sont pas la confection. Ce nouveau textile qu'on appelle textile intelligent

du fait de ses propriétés techniques, est actuellement le segment du produit qui connaît la croissance la plus forte. Ces applications sont assez diverses : les couvertures de lit, matériels abrasifs et de filtrage, matériaux de protection thermique et d'absorption de sang, ceintures de sécurité, etc. Il est estimé qu'actuellement, ce nouveau textile croît à un rythme au moins deux fois supérieur aux applications habillement du textile, en plus de représenter plus de la moitié de la production textile mondiale.

La production de ce segment du produit est concentrée dans les pays développés, du fait de la cherté des équipements et le caractère pointu des compétences requis. L'émergence de ce nouveau produit correspond à la réaction des pays développés, face à la concurrence des pays en développement dans le domaine du textile. Elle procède même de l'éclatement de la notion de produit, qui contient de plus en plus de segments plus ou moins pointus dans lesquels les pays peuvent se spécialiser en fonction de leurs avantages comparatifs.

En effet, les effets de la concurrence des PVD dans l'industrie textile des pays développés, ont été fâcheux. Aux USA, le nombre d'employés dans le textile est passé de 1,4 millions en 1942 à seulement 400000 en 2001. Rien qu'en 2001, les pertes d'emplois dans le secteur, se sont élevées à 60000. En Europe, et dans le reste du monde développé, des tendances similaires sont observées, à l'exception notable de l'Italie. Et les acteurs du textile dans ces pays ont réagi en réorientant la production vers le textile technique, plus intensif en capital. C'est ainsi qu'aux Etats-Unis, le ratio capital/travail au niveau du secteur a augmenté de 60% en 2000, par rapport à son niveau de 1949, alors que la productivité a augmenté de 400% dans la même période. En Suède, 131 entreprises ont été fermées dans le textile, et 321 dans l'habillement, entre 1980 et 1996. Par contre, la productivité du travail a augmenté de 65% dans le textile et de 77% dans l'habillement dans la même période, reflétant cette nouvelle orientation vers des segments de production plus capitalistiques.

#### **I.4. Le Sénégal dans l'industrie mondiale du textile**

Quelle peut être la place du Sénégal dans l'industrie mondiale du textile, compte tenu de la configuration qui est décrite ci-dessus ?

Dans la gamme de produits offerts au niveau du textile technique, cette place est presque inexistante ! En effet, du fait du niveau de la technologie en jeu et du niveau de formation

requis à ce niveau, ce champ de production est le monopole exclusif des pays développés ; même les pays émergents les plus en vue sur le marché du textile, n'ont pas pu se faire une place dans ce créneau. L'émergence de ce nouveau type de produit est cependant intéressante pour le Sénégal, en ce qu'elle permet de tirer une leçon importante en matière de spécialisation des pays : les produits sont de plus en plus différenciés à l'échelle internationale, si bien que dans une même nomenclature de produits, il peut y avoir plusieurs segments dans lesquels on peut se spécialiser en fonction de ses avantages comparatifs.

Dans le textile destiné à l'habillement, on ne peut s'empêcher de constater que le Sénégal est dans une position assez délicate, du fait du niveau élevé de ses coûts des facteurs, de la faible qualité de ses produits et du caractère obsolète de ses équipements. Mais, compte tenu de la place importante que le textile joue dans le processus de développement, de l'important potentiel dont le pays dispose dans le domaine de la confection, il serait mal venu de considérer que le secteur devrait juste être oublié à cause de ses difficultés. Beaucoup de pays ont été confrontés à des difficultés similaires dans leur secteur textile, et qu'ils ont pu contrôler en prenant les mesures adéquates de réforme et de restructuration. Ceci est valable aussi bien dans les pays développés que dans les PVD (Ooshima, 1998). De plus, les succès que la SIV (Société Industrielle du Vêtement) a eus sur le marché international de la sous-traitance, et le succès de la teinture artisanale, montrent qu'il y a un important potentiel pour le textile/habillement dans le pays.

Par ailleurs, le textile/habillement fait partie des biens de nécessité et est caractérisé par une forte de la demande tant sur le marché domestique que sur le marché local. De plus, son potentiel de croissance et de création d'emplois est sans commune mesure avec celui des autres secteurs. En Afrique du nord, le nombre d'emplois créés par la filière est supérieure à 200.000 en Tunisie et atteint presque 100.000 au Maroc. Dans les pays asiatiques, les chiffres sont plus expressifs : en Chine, en 1995, le nombre d'entreprises opérant dans le secteur s'élevait à 102 500 firmes, pour un stock de main-d'œuvre de 12,4 millions d'employés. Au Sénégal, le nombre total de personnes impliquées dans cette activité ne dépasse pas encore 2000. Nous comprenons donc tout l'enjeu qu'il y a à travailler pour une relance de la filière.

A cela, il faudrait aussi ajouter que le textile sénégalais pourrait avoir des niches de compétitivité dans le segment des *wax* et *fancy*, destinés à la consommation locale et à la sous région africaine. L'activité textile du pays était d'abord destinée à la consommation locale.

Elle bénéficiait d'une importante protection, jusqu'à l'application de la NPI, période à partir de laquelle, suite à la déprotection qui s'en est suivie, beaucoup d'entreprises du secteur sont entrées dans une situation difficile dont elles ne se sont pas encore sorties. De surcroît, le pays compte des stylistes et tailleurs de talents pouvant jouer sur le design, pour imposer le label sénégalais à l'extérieur. Enfin, l'AGOA offre une opportunité unique aux entreprises de la filière pour pénétrer le marché américain, sans compter les économies d'échelles pouvant résulter d'une plus grande occupation des marchés sous régionaux (UEMOA, CEDEAO). Mais il est évident que pour gagner des parts de marchés, même dans l'économie domestique et la sous région, un effort de restructuration soutenue devra être mené, pour réformer la filière et rendre plus viables les entreprises qui y opèrent. Les sections suivantes permettront de davantage comprendre les contraintes à la compétitivité du secteur, et les options possibles pour la redresser.

## **II - Productivité et compétitivité du secteur textile sénégalais**

Dans cette section, nous nous intéressons aux facteurs qui déterminent la compétitivité du Sénégal, sur les marchés d'exportation, régional et international, en matière de production textile. Les indicateurs que nous allons utiliser pour suivre l'évolution de la compétitivité internationale du Sénégal pour ce secteur sont :

- la productivité du travail dans le secteur,
- le coût de la main-d'œuvre en dollars,
- les coûts des facteurs non échangeables (eau, électricité, téléphone),
- les facilités accordées à l'investissement de façon générale.

### **II.1. L'évolution de la productivité relative du secteur textile sénégalais**

La productivité est un élément déterminant, non seulement de l'évolution de la production globale, mais aussi et surtout de la compétitivité internationale du secteur. Celle-ci résulte en effet de la confrontation de deux éléments : le coût des facteurs et la productivité des facteurs. Si à une forte croissance des coûts, correspond une augmentation plus que proportionnelle de la productivité, la compétitivité ne sera pas obérée car le surcroît de coût est alors réparti sur un volume de production plus important. A contrario, si la productivité baisse ou est stagnante, il faudrait alors que les coûts des facteurs baissent plus que proportionnellement pour que la compétitivité puisse évoluer favorablement.

Dans cette section, nous nous intéressons à l'évolution de la productivité du secteur du textile que nous comparons à celle de l'habillement et du secteur manufacturé sénégalais dans son ensemble. La productivité est ici mesurée par la productivité du facteur travail :

$$PT_i = \frac{Q_i}{L_i}$$

PT est la productivité du travail, Q est une mesure de la valeur ajoutée, déflatée par le déflateur du secteur manufacturier, et L est une mesure du facteur travail ; i est un indice qui renvoie au secteur.

Le graphique 2 montre que la productivité a beaucoup baissée pour le secteur manufacturier dans son ensemble, mais la baisse est plus nette au niveau du textile/habillement, surtout à partir de la deuxième moitié des années 90. Il est certain que le textile habillement a été assez lourdement frappé par les mesures de libéralisation et de déprotection, appliquées par le gouvernement dans le cadre de la NPI. Le textile habillement n'était certes pas le seul à bénéficier de la protection importante que l'Etat accordait à la plupart des entreprises du Sénégal tournées, pour l'essentiel, à l'époque, vers le remplacement des importations. Mais il est tout aussi évident que les indicateurs du textile se sont dégradés à un niveau rarement égalé dans les autres segments productifs nationaux. Ceci est plus visible dans l'évolution de la valeur ajoutée des deux sous secteurs. Cette valeur ajoutée a connu une baisse importante, à partir des années 80, et a même été négative par moment. Ce qui signifie que les entreprises ont dû vendre à un niveau fortement inférieur à leurs coûts de production, pour se maintenir en activité. Cet argument a d'ailleurs été fortement développé par certains de nos interlocuteurs dans le textile, qui ont avoué, vendre à un prix largement inférieur à leur coûts de revient, pour éviter de prolonger les délais de stockage des inputs, pour faire tourner les machines, et pour donner un minimum d'activité à l'entreprise.

Pendant que la productivité de l'activité textile, et de façon plus générale, celle du secteur manufacturier, baissait, elle était en hausse dans la plupart des pays partenaires du Sénégal. Ce qui signifie que pour espérer gagner ou même garder des parts de marché, il aurait fallu que les coûts des facteurs baissent plus fortement au Sénégal que chez ses concurrents. Ce qui n'a pas toujours été le cas, comme nous le verrons dans ce qui suit.

Les graphiques 3 à 5 montrent l'évolution de la productivité relative du Sénégal, par rapport à ses concurrents, dans le textile, l'habillement et le secteur manufacturier dans son ensemble. Pour comparer ces niveaux de productivité, il a fallu les ramener à un niveau standard, c'est à dire, en dollars PPA (parité des pouvoirs d'achat). Pour Chaque secteur, et pour chaque année, nous avons calculé la productivité relative du Sénégal, par rapport à son concurrent désigné. Les pays que nous avons inclus dans l'échantillon sont le Kenya, Maurice, Hong-Kong, l'Inde et la Corée. Ces graphiques montrent que par rapport à tous ces pays, l'évolution de la productivité s'est beaucoup dégradée au Sénégal, par rapport à ces pays de comparaison. Cet indicateur était largement favorable dans les années 70 et même au début des années 80, avant de se dégrader assez rapidement dans la période suivante. Ce qui s'explique d'une part, par une croissance assez forte de la productivité, chez ces concurrents, notamment les asiatiques et Maurice, mais aussi, à une forte dégradation de la productivité au Sénégal. Comme il a été indiqué plus haut, toute politique de relance de la filière doit d'abord s'occuper de cette question de productivité en baisse, car sans un minimum de gain de productivité, il serait illusoire de vouloir concurrencer les produits venant des autres pays en développement, tant sur le marché domestique que sur les marchés extérieurs. Cette remarque qui est générale pour le secteur manufacturier dans son ensemble l'est d'autant plus pour le secteur textile/habillement que la plupart des pays, conscient de l'enjeu de cette filière dans le processus de développement, ont appliqué des mesures assez volontaristes, pour en faire le fer de lance de leur processus de croissance.

Les facteurs qui expliquent les pauvres performances du Sénégal en matière de productivité, sont assez variés, certains sont à lier à l'environnement des affaires dans son ensemble, alors que d'autres sont plus spécifiques au secteur textile/habillement.

Les facteurs liés à l'environnement des affaires sont principalement : la formation, la vieillesse et l'obsolescence des équipements, la qualité de l'offre de l'énergie électrique, le problème du financement, le cadre réglementaire. Parmi ces facteurs liés à l'environnement des affaires, certains jouent avec un relief particulier, dans le textile habillement.

La formation. Dans le contexte actuel de la mondialisation, la formation joue un rôle crucial dans la productivité des entreprises. Les économistes considèrent que c'est l'input, de loin le plus déterminant dans le processus de production. Dans le textile, à proprement parler (filature, tissage, ennoblissement), il y a pas de structure qui s'occupe de formation au

Sénégal. Les ouvriers sont formés sur le tas. Ce qui fait qu'il leur faut un temps plus ou moins variable au sein de l'entreprise pour se familiariser avec l'outil de production. La plupart des entreprises qu'on a visitées ont indiqué avoir subi des préjudices importants, tels que les dommages sur les machines, liés à la non maîtrise de l'outil de formation des apprentis. Mais les dirigeants d'entreprises ont été unanimes à reconnaître qu'après quelques mois de pratiques, ils finissent par avoir la main. Il est évident que tant que le textile sénégalais sera orienté dans le bas de gamme, destiné au marché local, et à la sous région, le problème de la formation pourra être géré comme il l'est présentement : c'est-à-dire, la formation des travailleurs sur le tas. Mais au fur et mesure qu'on voudra gagner des parts sur le marché mondial du textile, et exporter en Europe et aux Etats-Unis, il lui faudra alors intégrer les chaînes globales d'achat, qui sont décrites plus haut. Or, à ce niveau, la production est fortement standardisée, et l'électronique joue un rôle de premier plan. Aucun défaut dans la spécification des produits n'est toléré. Dans le textile sénégalais, au niveau de l'impression, il est difficile de voir les entreprises qui peuvent étaler une longueur appréciable de tissus, avec le même motif de couleur homogène. C'est la raison pour laquelle, les acteurs de l'habillement que nous avons rencontrés préfèrent importer leurs tissus, au lieu de s'approvisionner sur le marché local. Dans la confection, la même contrainte est de mise, les erreurs de mesures et de spécifications techniques sont sanctionnées par le rejet des produits livrés, sans compter les torts que cela fait à la réputation. Monsieur ATHJ identifie ainsi les segments dans lesquels le Sénégal a besoin de former des compétences pour la confection: contrôle de qualité, organisation de la production, réparation et entretien de machines, gestion du temps de travail. C'est certainement, consciente de ces insuffisances, que la Fédération Nationale des Professionnels de l'Habillement, a mis sur pied un centre de perfectionnement, aux métiers de la couture, mais qui semble ne pas donner entièrement satisfaction, encore.

L'offre de l'énergie électrique. Le secteur du textile/habillement, est sans conteste, l'un des secteurs les plus intensifs en énergie. L'énergie représente jusqu'à 20 % du coût de revient total. Or l'énergie au Sénégal coûte cher, et la qualité de l'offre laisse à désirer. Aucune politique de subvention de l'énergie n'est appliquée par l'Etat, à la différence des entreprises concurrentes du Sénégal sur le marché international, notamment, les entreprises asiatiques, qui bénéficient d'un appui appréciable dans ce domaine.

La vieillesse et l'obsolescence des équipements. Les équipements au niveau du sous secteur sont obsolètes. La plupart des machines installées datent des années 50. Ce qui pose de

sérieux problèmes, en termes d'importations fréquentes de pièces de rechange, mais surtout en termes d'économie des facteurs de production, notamment l'énergie. Ce dernier aspect est particulièrement important pour notre analyse, étant donné que la productivité mesure d'abord et avant tout l'économie des facteurs qu'on peut réaliser avec la technologie. Et celle-ci évolue normalement avec le temps, de sorte que plus une machine est neuve, plus elle est supposée performante. La vieillesse des équipements entraîne donc un autre handicap qu'est leur obsolescence (ils sont technologiquement dépassés). Ce niveau moindre de la technologie au Sénégal, par rapport aux concurrents, se répercute, par conséquent, négativement, sur notre productivité relative par rapport à ces mêmes pays. Ce qui est assez surprenant avec le textile sénégalais, c'est que même lorsque les investissements sont récents, le problème de l'obsolescence persiste. En effet, les industriels s'équipent le plus souvent en machines d'occasion, qui n'ont pas des performances productives (en termes de quantité de produits qu'elles peuvent réaliser à l'heure, et de qualité), supérieures à celles des machines les plus récentes. Ceci est d'autant plus vrai que dans tous les pays en développement où l'Etat a cherché à restructurer le secteur textile, il a d'abord commencé par renouveler le parc des équipements.

Le problème du financement. Il s'agit là d'un problème diversement apprécié par les industriels du secteur. Il est certain que la nature du secteur bancaire sénégalais est tel qu'il est difficile d'obtenir des crédits bancaires de longue durée, et à taux d'intérêt modérés, pour financer l'investissement. Ainsi les frais financiers représentent une part importante des coûts de revient des entreprises de la filière. Cependant, certains entrepreneurs que nous avons rencontrés semblent relativiser la portée de cette contrainte, par rapport aux autres. Il est évident que ce problème est indissociablement lié à la vieillesse et l'obsolescence des équipements, car il est difficile de réaliser des investissements massifs en machines et équipements modernes sans bénéficier de financements idoines. Or au Sénégal, on perçoit au niveau système bancaire une désaffection certaine vis-à-vis du textile. Il faut dire que dans les autres pays en développement, cette contrainte de financement se pose également même si ce n'est pas forcément dans les mêmes termes ; mais là l'Etat intervient pour atténuer ce goulet d'étranglement, par une politique volontariste s'il veut promouvoir un secteur.

Le cadre réglementaire. Il s'agit de l'environnement institutionnel externe à l'entreprise, et qui affecte ses performances. Cet environnement a joué, et continue de jouer un rôle très important dans les difficultés que connaît le secteur. Les problèmes de la filière, remontent, en

effet à la NPI, qui a déprotégé de façon brusque toute l'activité manufacturière du pays. L'effet qu'elle a eu sur le textile/habillement a été d'autant plus dévastateur qu'il s'agissait d'un secteur fortement orienté vers le marché local, et qui avait bénéficié d'une importante protection, parfois même redondante, dans la période antérieure. Il est incontestable que cette orientation de la politique de l'Etat dans le milieu des années 80 a été un tournant décisif dans l'évolution de la filière jusqu'à nos jours. Il est vrai que l'activité manufacturière dans son ensemble, et le textile/habillement, en particulier n'ont jamais été un modèle d'efficacité et de compétitivité, même lorsqu'ils bénéficiaient de toutes les faveurs de la part de l'Etat. Mais il est tout aussi patent que l'Etat a commis des erreurs monumentales dans l'agencement des différentes séquences de la libéralisation. Toute libéralisation, en effet, doit se faire selon un processus graduel, qui soumet progressivement les acteurs au nouvel environnement de concurrence qu'on veut mettre sur pied. Ce qui est regrettable, c'est la politique de l'Etat, même de nos jours, continue de manifester certaines incohérences. Actuellement, il n'est pas exagéré de dire que ce secteur est complètement déprotégé par rapport à ses concurrents extérieurs. Si on calculait des indices de protection de la filière, il ne fait aucun doute qu'ils seraient négatifs. Ce que l'Etat ne semble pas réaliser c'est que la libéralisation ne signifie pas nécessairement l'absence d'intervention, elle signifie avoir une attitude neutre envers tous les secteurs de l'activité productive domestique, et entre la production domestique et les importations. Dans tous les cas de figure où il est avéré que la production étrangère a bénéficié d'avantages particuliers de la part des pouvoirs publics du pays concerné, il est de la responsabilité de l'Etat d'intervenir pour rétablir les règles d'une saine concurrence. Or si on regarde le dispositif institutionnel gouvernant l'activité manufacturière, dans son ensemble, et textile, en particulier, on se rend compte qu'il y a des incohérences inexplicables, tant au niveau de la politique fiscale et douanière, qu'un niveau de l'encadrement de la production domestique (voir infra, pour de plus amples développements sur ce point).

## **II.2. L'évolution du salaire relatif en dollars**

Face à la baisse de la productivité observée dans l'activité manufacturière, dans son ensemble, et dans le textile/habillement, plus particulièrement, une baisse subséquente des coûts des facteurs aurait pu sauver quelques parts de marché pour le Sénégal, à condition d'être suffisante pour compenser les pertes de productivité relatives par rapport aux concurrents. En effet, le coût de la main-d'œuvre est le rapport du salaire à la productivité. Certains pays en développement, ont connu une augmentation très significative de leur taux de salaire dans les

vingt dernières années. C'est le cas de la plupart des Nouveaux pays industriels. Mais cela n'a pas tout à fait altéré la position compétitive de leur industrie manufacturière dans son ensemble, parce qu'ils ont aussi connu des gains impressionnants de productivité. Par contre, si on regarde leurs performances en matière de textile habillement, ils ont beaucoup perdu de terrain par rapport à des pays comme la Chine, le Pakistan, le Sri Lanka et le Bangladesh. La main-d'œuvre est un facteur extrêmement important pour la compétitivité du secteur, plus pour la confection que pour le textile. Et les difficultés que les NPI de la première vague ont fait subir aux pays développés dans les années 70 et 80, et celles que des pays plus arriérés font subir présentement à ces mêmes NPI de la première vague. Il est évident que le coût de la main-d'œuvre n'a pas le même niveau d'importance pour les autres segments du secteur manufacturier que pour le textile/habillement. Malgré la hausse relative de leurs niveaux de salaire, des pays comme la Corée et Taiwan, ont pu développer d'autres filières plus complexes et plus intensives en capital, et connu des gains importants de productivité qui ont fait que le secteur manufacturier dans son ensemble, a pu considérablement s'améliorer. Mais dans le textile/habillement, le coût de la main-d'œuvre est une variable à maîtriser si on veut conserver ou gagner des parts de marché.

Au Sénégal, le salaire relatif en dollars, n'a pas beaucoup baissé par rapport aux pays qui ont un niveau de développement comparable<sup>1</sup>, au fil des ans. Autrement dit, le salaire en dollar du Sénégal, rapporté à ceux de ses concurrents, semble avoir stagné, au fil des ans. En réalité, il a même un peu augmenté. Ce qui n'est pas une bonne nouvelle pour les industriels basés au Sénégal, notamment ceux évoluant dans le textile. En effet, étant donné la médiocrité de nos performances en matière de productivité, il aurait fallu que le salaire en dollar baisse sensiblement pour qu'on puisse espérer conserver ou gagner des parts de marché. Ce qui n'a pas du tout été le cas. Par conséquent, si on rapporte le salaire en dollar à la productivité, l'indicateur de compétitivité qui en résulte, et qui est le coût unitaire de la main-d'œuvre ne peut qu'évoluer défavorablement, par rapport à celui des concurrents. C'est cela qui explique en partie les difficultés importantes que le secteur manufacturier sénégalais, dans son ensemble, et le textile/habillement, en particulier, ont connus ces dernières années.

Si on va plus loin maintenant pour comparer les niveaux de salaire relatifs en dollar, au Sénégal et dans les pays concurrents, on se rend compte que le Sénégal est fortement

---

<sup>1</sup> Les graphiques 11 à 13 montrent que le salaire relatif en dollar a beaucoup baissé par rapport aux NPI, mais pas par rapport aux autres PVD.

désavantagé. Le SMIG horaire est de 209 francs CFA au Sénégal, contre 211, en Côte d'Ivoire, 125 au Togo, et 166 au Burkina Faso. Cependant, ce tableau limite la comparaison aux pays de la sous région, qui pour la plupart sont confrontés à des problèmes de compétitivité similaires à ceux du Sénégal. Et même à ce niveau de comparaison, si on exclut des pays comme la Côte d'Ivoire, le Sénégal fait partie des pays où le coût de la main-d'œuvre est le plus élevé dans la sous région. Si maintenant on considère non pas le SMIG dans le secteur manufacturé, mais le salaire moyen en dollar au Sénégal et dans les pays concurrents, le désavantage du Sénégal est encore plus net. Il est de 34 cents à l'heure pour le Pakistan, 57 pour l'Inde, 69 pour la Chine, 25 pour le Bangladesh, 40 pour le Sri Lanka (Memon, 2005). Pour le Sénégal, il est à 62 cents<sup>2</sup>. Ainsi le Sénégal fait partie des pays les plus chers parmi ceux qui ont une prétention mondiale pour le textile. Une autre dimension de la comparaison que ce tableau ne permet pas de voir, c'est la quantité d'heures de travail par semaine : alors qu'elle est de 12 heures en Asie, elle n'est que de 8 heures au Sénégal.

Que faut-il faire pour maîtriser l'évolution du salaire relatif en dollar du Sénégal ? Pour répondre à cette question, il faut décomposer le salaire en dollar entre ses deux composantes : le salaire nominal en monnaie locale et le taux de change.

Les graphiques 6 à 10 nous donnent l'évolution du salaire nominal entre le Sénégal et ses concurrents. Ils montrent que par rapport à presque tous les pays de comparaison, le salaire nominal moyen au Sénégal a beaucoup moins augmenté au Sénégal. Sur ce plan, la politique sociale du Sénégal a été raisonnablement prudente. Par rapport à ses concurrents extérieurs, le taux de change du Sénégal s'est dramatiquement apprécié. Avec l'appréciation du franc CFA ayant précédé la dévaluation, le taux de change du Sénégal s'était considérablement apprécié par rapport aux monnaies des pays de comparaison. Avec la dévaluation, l'effet de cette dépréciation fut corrigé. Mais avec la récente baisse du dollar par rapport à l'euro, et qui a été soutenu pendant plus de trois ans, le taux de change du CFA est redevenu défavorable, par rapport aux monnaies de la plupart des concurrents.

Il est incontestable, à la lumière de ce qui précède, que les concurrents du Sénégal sur le marché mondial du textile, dispose d'un avantage considérable, dans la maîtrise du salaire moyen en dollar : il s'agit de la maîtrise de la politique de change. En cas de pression sur les

---

<sup>2</sup> On a pris le taux horaire de 332 francs qui correspond à la troisième catégorie. Si on avait pris la sixième catégorie, le taux grimpe à 78 cents. On a appliqué un taux de change de 525 francs pour le dollar.

salaires, ils peuvent ainsi recourir aux dévaluations compétitives, pour en atténuer les effets sur le coût de la main-d'œuvre qui est exprimé en dollar. Au Sénégal, comme dans les autres pays de l'UEMOA, on ne dispose pas de cet important levier de politique économique. Il ne s'agit pas de discuter ici de l'opportunité ou non pour nos pays de rester dans la zone Franc. Il faut juste constater que la gestion du change échappe à nos pays, pris individuellement, et que pour renforcer nos positions compétitives, nous n'avons pas d'autres choix que d'agir sur la productivité et sur les coûts des autres facteurs de production.

### **II.3. Les coûts des autres facteurs de production**

A côté de la main-d'œuvre, d'autres facteurs de production ont un impact déterminant sur le coût de revient, et donc sur la compétitivité du textile sénégalais. Il s'agit : du coton, de l'énergie (électricité, fuel, gaz), de l'eau, du téléphone, du transport et de la fiscalité.

Concernant le coton, le Sénégal n'est plus forcément dans une position de désavantage, par rapport aux autres, étant donné que le coût d'acquisition du coton est maintenant indexé à son niveau mondial. Les industriels évoluant dans les segments de la filature et du tissage considèrent que ce système n'est pas équitable, et que dans un souci de développer une filière textile intégrée, ils devraient acheter à la SODEFITEX le coton à un prix subventionné. Il est compréhensible que dans le contexte de concurrence âpre qui caractérise le textile à l'échelle internationale, et dans le quel les gouvernements interviennent de plus en plus, pour soutenir les acteurs nationaux, que les opérateurs demandent un appui de l'Etat sur le prix du coton. Cependant, deux précautions importantes sont à prendre à ce niveau :

- a) D'abord, il est impératif que l'Etat ne continue pas à accorder des facilités et subventions, sans demander de contreparties en termes de résultats. Il n'est pas tout à fait juste de considérer que toutes les difficultés de la filière sont imputables à l'absence d'intervention de l'Etat. Qu'il suffise juste de se rappeler que l'une des raisons ayant motivé la mise en œuvre de la NPI était que la protection dont avaient bénéficié les industriels sénégalais, n'avaient pas accru leurs performances, en matière de productivité, de création d'emploi, et de croissance de la valeur ajoutée. Pour éviter de tomber dans les mêmes travers, il serait important pour l'Etat de fixer des critères de performances aux industriels devant bénéficier de ses incitations et exonérations.

- b) Il est important de déterminer à ce niveau qui doit supporter cette subvention. En effet, il ne serait pas économiquement équitable de demander à la SODEFITEX de supporter seule la charge de cette subvention. Il n'est pas logique de demander à une entreprise d'en subventionner une autre, la subvention ne devant être octroyée que par l'Etat, en principe. Par conséquent, si le coton doit être livré aux filateurs à un tarif préférentiel, c'est à l'Etat d'en supporter la différence, pas à l'égreneur. D'autant plus que, avec les fluctuations du cours mondial du coton, celles du dollar et les subventions sur le coton, les prix ont subi une très forte pression à la baisse ces dernières années, obligeant les égreneurs de la sous région, à se contenter de marges très faibles, pour ne pas dire négatives parfois.

Le transport aussi bien domestique qu'international est également source d'inefficacité pour les produits sénégalais. Selon Monsieur Fall de la NSTS, le transport d'un container de Kahone à Dakar lui coûte 500000 FCFA, soit plus de 1000 dollars, soit le tiers du prix du trajet Dakar – Côte Est américain ! De même, le trajet Madagascar/ New York est moins cher que celui du trajet Dakar-New York. Alors que le coût du carburant pourrait expliquer la cherté du transport domestique, il y a certainement beaucoup d'efforts à déployer du côté du port pour améliorer la compétitivité du port de Dakar.

Par rapport à la fiscalité, avec la récente mesure de baisse du taux à 25% que les autorités viennent de prendre, le Sénégal prend le devant sur la plupart des pays de la sous région, et même par rapport à la moyenne des pays en développement.

Sur les autres facteurs de production, les tableaux 7 à 9 nous montrent la situation du Sénégal comparativement aux pays de la sous région, pour les indicateurs l'énergie, le téléphone, le transport. Ils montrent que le Sénégal est dans une position très défavorable par rapport à la plupart de ces pays. Or, il est évident que les pays de la sous région n'ont pas des performances remarquables par rapport aux coûts et à la fiabilité de tous ces facteurs. Ce qui donne une mesure assez claire du chemin qu'il reste à parcourir au Sénégal, pour rattraper son retard, vis-à-vis de ses concurrents asiatiques et latino américains. Par ailleurs, les tableaux 10 à 18 montrent la position du Sénégal dans le classement mondial des pays par rapport aux facilités accordées à l'investissement et l'environnement général des affaires. Il laisse voir qu'on est pour la plupart de ces indicateurs, assez loin de la moyenne des pays émergents.

### **III - Fraudes à l'importation, déficiences institutionnelles et performance du marché textile sénégalais : que peut-on faire ?**

L'industrie du textile/habillement sénégalais n'est pas performante, c'est un truisme que de le dire. En effet, la performance d'un marché est évaluée par rapport à sa conformité avec les règles d'une saine concurrence. Un marché qui n'est pas performant entrave l'efficacité du processus de production, pénalise certains acteurs et confère des rentes indues à ceux qui en profitent. C'est pour cela que dans la législation de la quasi-totalité des pays à économie de marché, on trouve dans le dispositif institutionnel, des mécanismes tendant à garantir la liberté du commerce et la prévalence de règles d'une saine concurrence. Dans la théorie économique, les facteurs qui sont les plus documentés comme faisant entrave à la concurrence sont : les concentrations industrielles, les ententes et les collusions en matière de fixation de prix, les accès préférentiels aux facteurs de production, et de façon générale, l'absence d'une base égalitaire (*level playing field*) en termes d'accès à l'information, à la technologie ou autre, tendant à favoriser certains acteurs au détriment des autres.

Dans cette section, nous nous intéressons à la performance du marché textile sénégalais, en mettant l'accent sur deux points essentiels : la fraude à l'importation et le régime douanier. Avant la NPI, l'industrie manufacturière souffrait d'un manque notoire de transparence et de saine concurrence. Des protections élevées étaient accordées aux entreprises, notamment du textile et de la confection. Ce dispositif de protection visait à favoriser la production domestique au détriment des importations, et aussi à favoriser la transformation des matières premières locales. Dans la pratique, il a conféré des rentes inestimables aux entreprises du secteur de remplacement des importations, contrastant avec la protection négative qui en résultait pour les entreprises d'exportations et pour les produits étrangers importés. La conséquence a été l'absence de base industrielle solide, capable de réagir aux différents chocs. Ce qui fait des pans entiers de l'activité manufacturière ont disparu avec la crise du début des années 80, et les réformes économiques qui s'en sont suivies.

Actuellement, avec les politiques de libéralisation appliquées depuis 1979, l'environnement macroéconomique s'est beaucoup assaini. Les restrictions quantitatives sont pratiquement toutes supprimées, et les barrières tarifaires ont considérablement baissé. Ce qui fait que sur le plan du désarmement tarifaire, le Sénégal se situe parmi les meilleurs niveaux, dans les pays en développement (voir Hinkle et Herrou-Aragon, 2002). Mais l'économie nationale dans son

ensemble, et l'activité manufacturière en sont-elles pour autant libéralisées ? La réponse à cette question n'est pas forcément affirmative ! En effet, la libéralisation doit créer une neutralité de l'intervention de l'Etat entre les différents acteurs du secteur productif, comme il a été mentionné plus haut. Or, avec la fraude, et les biais observés dans le régime douanier sénégalais, les entreprises sénégalaises se trouvent de fait déprotégées. Nous allons dans cette section, évaluer la déprotection résultant du régime douanier sénégalais, celle résultant de la fraude, avant de passer en revue quelques mesures qu'on pourrait mettre en œuvre pour corriger les distorsions observées au niveau du marché du textile/habillement au Sénégal.

### **III.1. Un régime douanier biaisé au détriment de la production locale**

La plupart des industriels du secteur que nous avons rencontrés incriminent le régime douanier sénégalais. Les entreprises spécialisées dans l'ennoblissement, surtout posent le problème du tarif douanier, qui ne discrimine pas entre l'écru et le tissu imprimé. Les deux sous produits sont en effet taxés au même taux de 20%, alors que l'un est un produit intermédiaire pour eux (l'écru), et l'autre est un bien fini, concurrençant leurs produits. Il faut rappeler à cet égard, que la SOTIBA qui bénéficie du statut d'entreprise franche d'exportation, paie un droit de douane de 10% sur l'écru, mais seulement sur la portion de la vente de produits finis dans la composition desquels il entre, à l'exportation. Ce qui fait que pour les entreprises de ce segment de produit, la protection est pratiquement nulle. Et puisque nos entreprises ont des niveaux de coûts des facteurs plus élevés que leurs concurrents asiatiques, il leur est difficile de pratiquer les mêmes prix sur le marché local. C'est ainsi que si les 12 yards du tissu wax asiatique ne coûte que 4000 francs CFA, le même produit réalisé par la SOTIBA ou COSETEX va coûter 7000 francs, avec un taux de marque inférieur à 7%. Il est clair que beaucoup de facteurs concourent à expliquer cette manifeste inefficacité de l'industrie textile sénégalaise, mais les biais observés au niveau des importations y contribuent certainement pour beaucoup. De façon générale, si on compare les tarifs douaniers sur le textile/habillement, entre les pays de l'UEMOA et les autres pays en développement, on se rend compte que ces tarifs sont beaucoup plus faibles dans les pays de cette organisation. Le tableau 19 nous montre ainsi qu'il est de 20% dans l'Union, pour le textile (tissus imprimés) et pour l'habillement, alors qu'il est de 35,9% au Maroc pour le textile, et 49,8 pour l'habillement, en Chine, il est de 20,1% et 23,5% respectivement, et au Bangladesh, 28,4% et 36,9%, respectivement.

Le même tableau laisse voir que le tarif douanier est plus faible pour le textile que pour la confection dans tous les pays de comparaison à l'exclusion du Chili, de Hong-Kong et... du Sénégal. Cette structuration tarifaire est pourtant beaucoup plus logique, étant donné que les produits du textile entrent dans la réalisation des habits. L'autre remarque c'est qu'à l'exception de pays comme le Chili, Hong-Kong et la République Dominicaine, les niveaux de droits de douane sont plus faibles pour le textile et la confection au Sénégal que dans les autres pays en développement. Même des pays gros exportateurs de textile/habillement comme la Chine, le Bangladesh ou la Maroc, ont des tarifs douaniers bien plus élevés que ceux du Sénégal.

Un autre biais noté dans le régime douanier, est lié à la détermination des valeurs indicatives. Pour l'écrú importé par les industriels sénégalais, la cotation appliquée est d'environ 45 cents par yard, alors que la valeur de référence pour l'écrú importé par les commerçants, est seulement de 20 cents, selon les industriels interrogés.

Le processus de détermination de la valeur indicative des produits importés est stratifié au niveau de la douane. La règle de cotation qui est normalement utilisée depuis 2000, est celle de la valeur transactionnelle, assise sur le prix déclaré. Ce qui se passe maintenant avec les commerçants, c'est qu'il y a très souvent de fausses déclarations sur la base de factures fantaisistes. Donc en cas de doute sur l'exactitude de la valeur déclarée, la douane peut considérer la valeur transactionnelle de marchandises similaires. Si cette option n'est pas possible, elle peut décomposer le coût de revient du bien, pour attribuer des valeurs réalistes à ses différents composants. La douane peut également recourir à la méthode de la valeur calculée, qui essaie de reconstituer les coûts, à partir des informations collectées au niveau du producteur même. Ce qui est assez difficile à mettre en application, pour des raisons évidentes de disponibilité de l'information pertinente. Enfin, lorsque toutes ces options s'avèrent inopérantes, la douane utilise la méthode du dernier recours. Il s'agit de faire appel aux valeurs indicatives, disponibles à partir de sa base de données.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que ces dysfonctionnements ne sont pas imputables à la douane. Les services de douane sont tout à fait conscients des tricheries qui sont faites au niveau de la vraie valeur des produits déclarées. Et ils utilisent les moyens les plus restrictifs à leur disposition, pour y faire face (par exemple la détermination de la valeur indicative, sur la base de la méthode du dernier recours). La réalité c'est que la douane a les mains liées par les

accords que le Sénégal a signés au niveau régional, avec l'UEMOA, et au niveau international, avec l'OMC. En effet, depuis janvier 2000, avec l'entrée en vigueur du tarif extérieur commun, les importations dans l'Union, sont imputées dans quatre nomenclatures de produits, indicées de 0 à 3, avec des taux figés applicables à chaque catégorie. La douane a donc très peu de marge de manœuvre sur les taux applicables sur les différents produits. De même, dans la détermination de l'assiette, les accords signés dans le cadre de l'OMC, ne lui donnent pas beaucoup de latitude pour explorer tous les moyens possibles d'obtenir une cotation correcte des marchandises importées au Sénégal. Les partenaires commerciaux du Sénégal, pourraient, en effet, rapidement se plaindre pour pratiques discriminatoires, retards et obstruction volontaires dans le processus de dédouanement etc. Etant donné la complexité du problème, et le fait que les mêmes problèmes se retrouvent dans presque tous les autres pays de l'UEMOA, c'est au niveau sous régional que les démarches nécessaires devraient être entreprises pour corriger ces distorsions pénalisantes pour le textile domestique, au niveau de la douane.

### **III.2. La concurrence des produits importés est-elle toujours loyale ?**

A ce jour, il existe une littérature abondante sur les facteurs explicatifs du miracle asiatique en général, et chinois, en particulier ; notamment dans le textile/habillement. Il est évident que ces pays ont pu attirer d'importants investissements directs étrangers (IDE), et noué des contrats de sous-traitance avec les grandes marques et les détaillants qui contrôlent les chaînes globales de valeur. Il est tout aussi patent qu'il y a beaucoup de pratiques anti concurrentielles qui sont observées en Asie, et plus spécifiquement en Chine. Beaucoup d'entreprises en Chine sont des entreprises d'Etat, dont le lien avec l'Etat est assez difficile à déterminer. Par conséquent, des soupçons légitimes qu'elles bénéficient de subventions et d'autres facilités de la part de l'Etat, sont souvent nourris dans les pays destinataires exportations chinoises. Il s'y ajoute que dans le cadre de la restructuration du textile/habillement dans la plupart des pays asiatiques, des subventions et incitations de différentes sortes sont disponibles pour les entreprises localisées dans ces pays. Ces subventions prennent parfois la forme de crédits octroyés à des taux d'intérêt très faibles (tournant autour de 2%, en Chine), avec parfois une bonne partie qui n'est pas remboursable. Il est évident de pareilles interventions de l'Etat chez les concurrents, qui aboutissent à des avantages dont les entreprises localisées au Sénégal ne bénéficient pas, sont de nature à fausser la concurrence, notamment sur le marché domestique.

### **III.3. Ce que peut faire le Sénégal contre la concurrence déloyale**

Dans beaucoup de pays développés, comme en développement, d'importants dispositifs de protection existent, pour corriger les effets négatifs d'interventions d'Etats étrangers pour soutenir leurs industries domestiques. Ainsi, il est prévu d'importantes clauses de sauvegarde, en rapport avec les exportations chinoises, et dont nos pays ne tirent pas profit. Une de ces clauses, permet de limiter les exportations lorsqu'il y a risque de bouleversement l'industrie domestique, et elle est en vigueur jusqu'en 2013, soit 12 ans après l'admission de la Chine à l'OMC. Une autre clause de sauvegarde permet au pays importateur, de considérer la Chine comme étant une économie centralisée (*'a non market economy'*), et d'en tirer toutes les conséquences commerciales, pour une durée de 15 ans après l'adhésion de la Chine à l'OMC, soit jusqu'en 2016 (Yeng and Mok, 2005). Ces clauses, beaucoup de pays développés (et surtout eux) en profitent, pour limiter les effets des exportations chinoises. La Chine est actuellement l'un des premiers pays au monde, objet de plaintes commerciales. En 2002, ce pays avait fait l'objet de 540 plaintes, sur plus de 4000 produits, impliquant 33 pays, sur des biens portant sur une valeur de 6 milliards de dollars ! Puisque la Chine est considérée comme un pays centralisé, les autorités de régulation dans les pays développés, autorisent les firmes qui accusent la chine de pratiques commerciales déloyales, de comparer les prix chinois à ceux d'un pays tiers, pour déterminer si lesdits produits ont bénéficié de subventions de l'Etat ou de mesures de dumping. A partir de ce moment, une mesure de correction est appliquée au niveau de la douane, pour rétablir les conditions d'une saine concurrence. Le Sénégal pourrait bien s'inspirer de ces méthodes.

Une autre méthode utilisée à l'échelle internationale pour limiter les effets des importations chinoises, est l'application des normes. Dans le textile/habillement, les normes qui sont particulièrement utilisées sont: ISO9000, ISO14000, SA.8000, et WRAP. L'ISO9000 est essentiellement concerné par le management de la qualité ; c'est dire s'assurer que la firme a fait tous les efforts possibles pour se conformer aux exigences du client. ISO14000 concerne le système de management environnemental ; c'est-à-dire s'assurer que la firme a fait tout son possible pour éviter que le produit n'ait un impact négatif sur l'environnement (dans le processus de production, comme au niveau du stockage). SA8000 concerne la responsabilité sociale de la firme produisant le bien, en particulier, dans la prise en compte de la convention du BIT sur les droits des travailleurs, la déclaration universelle des droits de l'homme et la convention des Nations Unies sur les droits des enfants (SAI, 1997). WRAP est similaire à

ISO8000, mais pour la confection, elle s'intéresse donc à la responsabilité sociale dans le processus de production. Pour les entreprises voulant exporter aux USA, avoir la certification à l'ISO 9000 et à l'ISO14000 est une pré condition qu'on doit satisfaire pour avoir des contrats avec les chaînes globales d'achat. Et de plus en plus d'acheteurs dans ce pays, exigent SA8000 et WRAP.

Très souvent, les entreprises chinoises sont ouvertes à l'ISO9000, mais semblent réticentes à l'ISO14000, étant donné les implications qu'elle a en matière d'investissement en équipements protégeant l'environnement. Par contre, elles n'envisagent pas la SA8000 ou la WRAP. Et le Sénégal pourrait jouer sur la SA8000 et la WRAP pour davantage protéger son industrie textile sans courir le risque de se faire accuser de pratiques commerciales discriminatoires. En effet, le travail des enfants n'est pas observé dans la plupart des filatures au Sénégal, et les droits des travailleurs semblent bien mieux respectés qu'en Chine. A cet égard, la Chine pourrait être facilement épinglée sur la durée légale de travail, qu'elle a tendance à dépasser, et le travail des enfants.

Le Sénégal serait d'autant plus à l'aise pour appliquer ces mesures que la balance commerciale textile est très défavorable au Sénégal, par rapport aux pays asiatiques, comme le montrent les tableaux 20 à 22, le Sénégal n'exporte pratiquement pas en Asie ; il exporte essentiellement en Europe et dans la sous région, alors que dans le même temps, parmi les 10 premiers fournisseurs du Sénégal en matière de textile/habillement, 5 sont des asiatiques.

Au Sénégal, et dans les pays de l'Union, le dispositif anti-concurrentiel est assez faible. Les lois qui répriment les pratiques anti-concurrentielles dans nos pays, ne s'intéressent en effet, qu'à deux aspects de ces pratiques : les ententes et collusions entre producteurs et les pratiques de dumping (loi 94-63 du 22/08/1994). Et encore, même dans ces cas de figure, l'efficacité des moyens mis en œuvre pour d'une part établir les fautes commises, et d'autre part les sanctionner sont assez limitées. Une commission nationale de la concurrence existe, mais elle n'a pas de locaux, et ne dispose pas de personnels opérationnels pour procéder aux enquêtes en cas de plaintes et prendre les mesures de sanctions idoines. Dans les autres pays de l'UEMOA, le même vide institutionnel est observable. Pourtant, l'article 5 du règlement 02/2002/CM/UEMOA interdit les aides d'Etat, sur le marché commun, « lorsqu'elles sont susceptibles de fausser les règles de la concurrence » ; ce qui est exactement le cas avec la plupart des importations chinoises.

Pour contrer les effets de cette concurrence déloyale, il est impératif que les commissions de la concurrence soient renforcées, tant au niveau national qu'au niveau communautaire. Ce renforcement se ferait en deux niveaux : a) d'abord en moyens humains pour mener les investigations nécessaires, en vue de dénicher les cas de concurrence déloyale et prendre les mesures appropriées, le cas échéant ; et pour mener les études nécessaires à la détermination d'indicateurs clés et seuils à partir desquels l'action publique est déclenchée, b) ensuite, en moyens matériels, pour davantage d'efficacité dans les interventions de la commission.

#### **III.4. La fraude à l'importation et ses effets sur l'industrie du textile/habillement au Sénégal**

Les fraudes à l'importation sont des activités illicites qui violent plusieurs dispositions de code douanier. Malgré l'importance du dispositif répressif de la fraude dans notre architecture juridique, le phénomène n'a jamais cessé de prendre de l'ampleur. Les frontières entre le Sénégal et la Mauritanie, et entre le Sénégal et la Gambie sont de véritables passoires pour des marchandises entrant frauduleusement sur le territoire national. Le textile/habillement semble être le secteur, parmi les plus touchés de tous. Puisque le phénomène est caché, il est en réalité très difficile de cerner les différents points d'entrée de produits frauduleux sur le territoire national. Plus difficile encore est de déterminer son ampleur et ses effets sur l'économie nationale.

Dans cette section, nous proposons une méthode pour l'estimation de la fraude sur le textile habillement au Sénégal. La méthodologie proposée repose sur l'équilibre ressources – emplois qui est observé pour tous les produits<sup>3</sup>. Cet équilibre veut que pour chaque produit<sup>4</sup>, l'offre qui en est disponible égale la demande. Ce qui donne, pour le textile habillement<sup>5</sup> :

PRODUCTION + IMPORTATIONS = OFFRE TOTALE

CONSOMMATION FINALE + EXPORTATIONS = DEMANDE TOTALE

La demande est estimée comme étant la somme des dépenses totales sur le produit, dans son ensemble. Normalement, l'offre totale de ce produit doit être égale à la demande totale. En

---

<sup>3</sup> L'équilibre entre l'offre et la demande peut être remise en cause par l'existence de certains flux comme les taxes qui grèvent la consommation et qui ne sont pas pris en compte dans la valeur de la production.

<sup>4</sup> L'équilibre ressources emplois joue pour l'économie globale mais pas forcément pour un produit. Pour le cas du textile qui nous concerne, il n'est pas remis en cause fondamentalement.

<sup>5</sup> On néglige ici l'effet des variations de stocks.

réalité, au Sénégal, la demande est de beaucoup supérieure à l'offre. La différence entre ces deux agrégats est donc une bonne estimation de la partie de la demande qui est satisfaite par la fraude. La demande de textile/habillement est estimée à partir de la base de données ESAM-II. Dans cette base de données, il y a les dépenses des ménages pour ce produit, qu'on a extrapolée, en utilisant les coefficients de pondération appropriés, pour estimer les dépenses des ménages en textile/habillement, pour la population sénégalaise dans son ensemble. Pour déterminer les importations et les exportations du produit, on est passé par les données du CUCI (centre unique de collecte de l'information statistique). La fraude est estimée par la formule suivante :

$$\text{FRAUDE A L'IMPORTATION} = \text{CONSOMMATION TOTALE} - \text{PRODUCTION} - \text{IMPORTATIONS NETTES}^6$$

Les résultats de l'estimation sont présentés dans le tableau 23.

Il apparaît dans les données de ce tableau, que la production de textile et habillement réunis est d'environ 48,7 milliards de francs en 2000, les importations se situent à 20,9 milliards, les exportations 16,2 milliards, contre 126 milliards pour la consommation totale. Ce qui fait un total d'importations frauduleuses qui pourrait être estimé à 72,6 milliards de francs, à partir de cette formule. Mais compte tenu des potentielles marges d'erreur notées dans cette formule, on pourrait estimer la fraude à au moins 50% de cette estimation brute ; ce qui donnerait un chiffre de 35,3 milliards de francs CFA, soit 28,8% de la consommation totale de textile/habillement

Cette estimation de la fraude sur le textile/habillement permet de lever un autre coin du voile sur les raisons qui expliquent la faiblesse des prix de vente pour les produits du textile. Hormis les subventions sur les produits chinois et le caractère biaisé du régime douanier au détriment des produits locaux, la fraude donne une autre raison de la faiblesse des prix. En effet, les produits importés frauduleusement représentent une proportion assez substantielle l'offre totale des produits du textile. Ce qui est largement suffisant pour provoquer un basculement des prix. De plus, puisqu'il s'agit de produits entrant clandestinement sur le

---

<sup>6</sup> Les importations nettes sont la différence entre les importations et les exportations de textile. Il est à signaler que la production informelle n'est pas prise en compte. Ce qui augmente indûment le montant de la fraude estimée. De plus, la production de la confection inclut celle des peaux et cuirs. Ce qui tend à compenser l'effet précédent.

territoire national, on ne sait pratiquement rien du tout sur les conditions dans lesquelles ils sont produits. Il est tout à fait raisonnable de supposer qu'il s'agit de produits qui sont réalisés en dehors de toute règle régissant un fonctionnement correct du marché. Si le niveau de la fraude avait été marginal, cela pourrait ne pas gêner l'activité de production. Mais étant donné son ampleur, il est parfaitement impossible de demander à des entreprises opérant dans un cadre organisé, où elles paient des taxes et s'astreignent à toutes les contraintes liées à une activité formelle, de supporter la concurrence sans autre forme d'appui.

Sur un autre plan, la fraude représente un manque à gagner important pour l'Etat. Si le même droit de douane de 20% qui s'applique au tissu imprimé s'appliquait aux produits frauduleux, l'Etat réaliserait un net de 7,04 milliards de francs CFA par an. Par conséquent, l'Etat a une double motivation pour combattre la fraude. D'abord, en le faisant, il pourrait contribuer à soutenir la production domestique de textile, en relevant les prix. Ensuite, il élargirait la base taxable sur deux plans : en taxant les produits frauduleusement importés et à travers l'accroissement de revenus fiscaux liés à l'augmentation de l'offre domestique consécutive à la hausse du prix de vente.

#### **IV - Quelques options politiques sur les segments de la filière à promouvoir**

Les sections précédentes nous ont permis de sérier les difficultés que rencontrent les entreprises du textile/habillement au Sénégal, en deux types de difficultés : a) celles liées à leur propre organisation interne (management déficient, équipements obsolètes, absence de stratégie de conquête des marchés extérieurs, etc.), et b) celles liées à l'environnement de l'entreprise (coûts des facteurs de production élevés, taux de change CFA – dollar variant de façon erratique, difficultés d'accès au crédit, régime douanier biaisé, concurrence déloyale de produits frauduleux, etc.).

Dans l'industrie de la transformation du coton (filature, tissage, tricotage, ennoblement), le Sénégal compte cinq entreprises : CCV/SOSEFIL, SOTIBA, COSETEX, NSTS, SRG ICOTAF). Dans ce lot, la plupart connaissent des arrêts fréquents de production et semblent avoir un niveau d'endettement qui n'est pas soutenable. D'autres connaissent de sérieux problèmes de production, mais continuent de fonctionner tant bien que mal. La dernière (CCV, SOSEFIL) est la seule qui semble sortir la tête de l'eau. Le tableau général du textile se présente comme suit :

- La SOTIBA est une entreprise qui a été créée depuis l'époque coloniale. Elle a été rachetée en 1981 par Serigne Ndiaye, qui l'a cédée en 1994 au groupe indien United Beverage International qui l'a à son tour revendue à un français, monsieur Jean-Marc Secondy, en 2001. La capacité installée est de 12 millions de mètres par an, alors que la production tourne autour de 350 milles mètres par mois. Elle a valu beaucoup de satisfaction à l'industrie locale dans le passé, ses produits se vendant bien sur le marché local et africain. La société exportait même aux USA et en Europe. Son bureau de représentation à New York, maintenant fermé, comptait jusqu'à 23 agents en 1981. Depuis les années 80, sous l'effet conjugué d'un changement de direction et de la NPI. Cette entité qui ne fait que de l'ennoblissement connaît de nos jours un ralentissement marqué de son activité.
- ICOTAF, à l'instar de la NSTS a une structure verticale
- CCV et SOSEFIL sont contrôlées par une même famille d'origine libanaise.
- Le Groupe NSTS/FTT/SOTEXKA. La NSTS a trois principales unités : l'unité de Thiès (filature, tissage), l'unité de Kahone (filature, tissage, tricotage, ennoblissement), l'unité de Louga (confection). La NSTS a été créée en 1991, par une reprise de la STS. Elle contrôle à 100% la FTT, qui ne fait que de la filature. Elle contrôle aussi Indosen qui est une joint venture avec les indiens, à concurrence de 40%. L'usine a connu un arrêt relativement long de production de 2000 à 2004, alors qu'elle exportait en Europe des fils et des tissus, dans les années 90.
- La COSETEX est créée en 1999, par un sénégalais d'origine libanaise dont la famille commercialisait les produits de la SOTIBA dans les années 50 et 60. Elle fait de l'ennoblissement comme la SOTIBA. Elle a une dimension plus réduite que celle de la SOTIBA ou SRG ICOTAF. Elle vend principalement sur le marché local et sous régional, et ne bénéficie pas du statut de l'entreprise franche d'exportation, comme la SOTIBA. En 2000, sa production montait jusqu'à 700000 mètres de tissus par mois, contre seulement 200 à 300 milles mètres par mois, alors que la capacité installée est de un million de mètre par mois.

Maintenant que l'Etat a décidé de relancer la filière dans le cadre de la stratégie de croissance accélérée (SCA), une question cruciale se pose : s'agit-il de promouvoir tous les segments du produit, ou faut-il cibler certains segments du produit à promouvoir et laisser de côté les autres ?

De façon plus précise, les options qui se présentent à l'Etat quant aux différents segments du produit à promouvoir sont les suivantes :

- faire le constat que le Sénégal n'a pas d'avantages comparatifs sur le textile, et devrait s'orienter vers la confection ;
- considérer qu'il y a deux segments dans le textile (le tissage et la filature d'une part, et l'ennoblissement d'autre part), et abandonner la filature, plus exigeante en capital, et promouvoir l'impression, à côté de la confection ;
- promouvoir tous les segments de la filière.

Il s'agit, dans ce qui suit, de faire une analyse coûts/avantages de ces différentes options.

#### **IV.1. Option 1 : Promouvoir la confection et abandonner le textile**

Cette option pourrait se justifier par plusieurs facteurs :

- a) La plupart des entreprises de la filature, croupissent sous le poids d'un endettement massif, et vouloir les ressusciter coûterait beaucoup de ressources sans garantie de résultats. Il s'agit d'entreprises qui traînent ces difficultés depuis presque une décennie, avec de vieux équipements, une faible productivité et un niveau managérial qui laisse à désirer ;
- b) Les entreprises du secteur (filature, tissage, ennoblissement) ont une faible capacité d'exportation et sont principalement orientées vers le marché local et le marché sous régional. Compte tenu des tendances actuelles du marché, il est plus difficile d'en faire des dragons que de le faire avec les entreprises de la confection, étant donné leur faible niveau de développement technologique et la mauvaise qualité de leurs produits. Ce qui fait qu'ils ont un retard par rapport à leurs concurrents qu'il sera difficile de résorber ;
- c) L'activité de confection a des rendements d'échelles constants. Ce qui signifie que la taille de l'entreprise n'a pas d'incidence sur le prix ; les petites exploitations que nous avons dans ce secteur, pourraient donc être parfaitement compétitives sur le marché international ;
- d) Relancer les entreprises du textile s'avère plus coûteux qu'avec les entreprises de la confection. Les machines à utiliser dans le textile sont particulièrement onéreuses, alors que celles utilisées dans la confection sont relativement moins chères.

- e) Enfin, il n'est pas forcément nécessaire d'adosser la confection sur un secteur textile local. Beaucoup de pays ont pu développer leur confection, pour ne relancer leurs activités textiles que bien plus tard.

Cependant, si les raisons fondant une telle option sont réelles, celles qui s'y opposent nous semblent de loin plus déterminantes. Elles sont également de plusieurs ordres :

- a) Il ne serait pas stratégique de laisser tomber le textile, au profit de la confection. Dans le cadre l'AGOA, si elle parvient à exporter aux USA, il sera difficile à la confection de continuer à avoir accès au marché américain avec des inputs importés. De façon plus générale, les règles d'origine jouent de plus en plus un rôle important, dans l'octroi des préférences commerciales aux pays en développement. Il serait difficile de continuer à en tirer profit tout en comptant exclusivement sur les consommations intermédiaires importées.
- b) La confection et le stylisme au Sénégal sont très fortement imbriqués avec les tissus wax et fancy que les industriels sénégalais réussissent très bien. Les chinois réalisent aussi de tels produits, avec une qualité qui semble laisser à désirer. Une redynamisation du textile sénégalais, pour donc sur ce plan profiter aussi à la confection.
- c) Dans la confection, les délais de livraison pour les commandes internationales sont très courts. Or les importations d'Asie peuvent prendre entre 30 jours et 45 jours avant d'arriver à Dakar. Des produits sénégalais disponibles, bon marché et de qualité, seraient bien préférables.

#### **IV.2. Option II : Promouvoir l'ennoblissement et la confection et abandonner la filature**

Comme la précédente, cette option a des avantages et des inconvénients.

##### Les avantages :

- a) Cette option, à la différence de la précédente, permet aux entreprises d'impression, de continuer à opérer. Le Sénégal se bornerait alors à importer l'écru et à l'ennoblir avant de vendre le produit fini à la confection ou au marché régional.

- b) Elle permet au Sénégal de continuer à avoir un pied dans le textile tout en évitant d'engager les coûts d'investissement, inhérents aux activités de filature ou de tissage.

Les inconvénients : les mêmes que ceux énumérés que dans la section précédente.

### **IV.3. Option III : Promouvoir toute la filière, de la filature à la confection, en passant par l'ennoblissement, en faisant de la confection la tête de grappe**

Les avantages :

- Cela permettrait de pouvoir continuer à exporter aux USA dans le cadre de l'AGOA,
- Cela permettra de pouvoir tirer profit des toutes les préférences commerciales octroyées soit par les pays plus développés, soit dans le cadre des arrangements régionaux, et qui mettent souvent l'accent sur la règle d'origine,
- Cela permettra de transformer la matière première locale (le coton) et éviter ainsi d'exposer le secteur aux fluctuations du dollar ou des prix,
- Cela permettra d'avoir une filière intégrée et de bénéficier ainsi de l'effet grappe, qui est la philosophie même de la SCA.
- En développant dans un premier temps la confection, pour lui permettre ensuite de tirer les activités situées en amont de la filière, cette option permettrait de différer dans le temps les coûts exorbitants liés à la relance du textile qui est très intensif en matériel lourd.

Les inconvénients :

- Cela requiert plus de moyens matériels, humains et financiers à mettre en œuvre,
- Cela implique accepter un certain niveau de protection pour le textile sénégalais, pendant un certain temps.

## **V. Quelques recommandations sur les politiques à mettre en œuvre**

En vue de promouvoir le textile au Sénégal, un certain nombre de mesures sont à considérer :

- a) La première action à entreprendre consiste à établir des critères de performance pour les entreprises devant bénéficier du soutien de l'Etat. Beaucoup de protection a été octroyée à des firmes du secteur, comme de bien d'autres, sans que cela ne se traduise par une croissance soutenue de la valeur ajoutée, ou une amélioration quelconque de leur efficacité. Or, une protection, pour être efficace, doit déboucher sur doit aboutir à

une performance accrue des secteurs et firmes visés. L'Etat devrait donc fixer des indicateurs très clairs à atteindre, en termes de production, de productivité, d'exportation et d'emplois, avant d'envisager un quelconque soutien à des firmes. Une telle pratique, a beaucoup contribué au succès des entreprises en Asie.

- b) Dans le textile, tout effort de restructuration devra s'attacher à résoudre les problèmes délicats du surendettement de certains acteurs, du management de ces mêmes établissements, du renouvellement des équipements et des options éventuelles de reprise d'activité pour les unités en arrêt de production. En effet, pour le niveau d'endettement actuel de certaines unités, toute politique de relance devrait se préoccuper du passif des établissements concernés, et devrait envisager sérieusement la reprise des dites activités. L'Etat pourrait ainsi songer à regrouper les unités déficientes, et contribuer dans le cadre d'un nouveau management orienté vers des résultats, définir les moyens de prendre en charge une partie de ce passif.
- c) Un effort soutenu devrait être fait pour alléger les coûts de certains facteurs de production, notamment l'eau, l'électricité et le coton. Concernant ce dernier, l'Etat pourrait faire en sorte que les industriels l'acquière à coût au moins de 15% inférieur au cours mondial, en le subventionnant, et non en transférant la charge à l'égreneur. Pour l'électricité et l'eau, la maîtrise de leurs coûts est un impératif, non seulement pour la relance du textile/habillement, mais pour celle de l'activité manufacturière dans son ensemble.
- d) La formation est également un domaine dans lequel l'Etat devra intervenir, d'autant qu'il s'agit d'un bien public dont l'offre devrait particulièrement retenir l'attention des autorités, surtout en rapport des externalités qu'elle a pour l'économie dans son ensemble. Compte tenu des expériences passées de l'Etat en matière de gestion d'écoles de formation, il serait plus souhaitable que l'Etat appuie certains acteurs, et fixe les règles du jeu pour l'émergence et la gestion de tels centres de formation.
- e) Le financement est un problème critique que l'Etat doit aider les firmes à résoudre, sans enfreindre les règles d'une gestion saine des ressources publiques. A cet égard, la mise en place d'un fonds de développement du textile/habillement, pourrait grandement contribuer à faire face aux besoins de restructuration de la filière, et servir de garantie aux entreprises dans leurs demandes de financement.
- f) L'Etat devra, dans le cadre de l'UEMOA, revoir sa structure tarifaire pour la rendre plus cohérente par rapport à ses objectifs de développement de la filière. Il devra, dans ce cadre, faire en sorte que les inputs soient moins taxés que l'output.

- g) L'Etat devrait consacrer beaucoup d'effort pour lutter contre la fraude qui tue le secteur manufacturier national et lui prive d'importantes sources de recettes fiscales. Il pourra utiliser les produits résultant de cette mesure pour faire face aux besoins de restructuration évoqués plus haut.
- h) L'Etat devra recourir aux mesures de sauvegarde que les règles commerciales internationales mettent à sa disposition, pour corriger l'effet néfaste des subventions et autres mesures favorisant les exportations asiatiques, chinoises, en particulier, et qui faussent les règles de la concurrence.
- i) Enfin, une étude de faisabilité de l'option 3 devrait être entreprise sans délai pour chiffrer les coûts associés à la mise en œuvre de l'option 3, en termes d'investissements et de charges récurrentes. Cette étude de faisabilité permettrait également aussi de proposer un échéancier pour la mise en œuvre des recommandations du groupe de grappe textile/confection de la SCA.

## VI – Références bibliographiques

Feenstra, R. (1998): Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), pp. 31-50.

Gereffi, G. (1994): The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks, dans G. Gereffi et M. Korzeniewicz (eds) (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westpoint CT: Praeger.

Hinkle L. and A. Herrou-Aragon (2002): How far Did Africa's First Generation Trade Reform Go? An intermediate Methodology for Comparative Analysis of Trade Policy. World Bank

Hughes, A. (2000): Retailers, Knowledges and Changing Commodity Networks: The Case of Cut Flower Trade, *Geoforum*, 31, pp. 175-90.

Mbaye, A.A. (2002): An Industry Level Analysis of manufacturing Productivity in Senegal. African Region Working Paper Series, N°41

Memon, N.A. (2005): Textile Weaving Industry: Need to Improvement in Blended Sector, *Economic Review*, 1

OCDE (2004) : A New World Map in Textiles and Clothing, *Policy Brief*, OCDE.

Ooshima, E (1998): Purato no Baai [In the Case of Prato], *Kasen Geppou* [Chemical Fibre Monthly Report], May, pp. 9-15.

Scott, R et T. Lee (1996): The Cost of Trade Protection Reconsidered: US Steel, Textiles, and Apparel, dans R. Blecker (ed) *Us Trade Policy and Global Growth: New Directions in the International Economy*, Armonk: ME Sharpe.

Shahnawaz S. (2004): Market Power and United States Sectoral Textiles Imports, *Economic Issues*, vol. 9, Part 2, pp. 69-84.

Yeung, G. et V. Mok (2004): Does WTO Accession Matter for the Chinese Textile and Clothing Industry, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, N° 6, pp. 937-954.

### **Les sites web**

1. [www.izf.net](http://www.izf.net)
2. [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

# **ANNEXES**

## ANNEXE 1 : Tableaux et Graphiques

**Tableau 1** : Les dix plus grands exportateurs de textile dans le monde

Pays	Parts dans les exportations mondiales en 1990 (%)	Parts dans les exportations mondiales en 1995 (%)	Parts dans les exportations mondiales en 2000 (%)
- Chine	6,92	9,30	10,25
- Corée du sud	5,83	8,22	8,12
- Italie	9,10	8,55	7,59
- Taiwan	5,88	7,94	7,42
- Allemagne	13,46	9,61	7,00
- USA	4,83	4,92	6,96
- Japon	5,62	4,79	4,46
- France	5,81	4,99	4,29
- Belgique	6,11	5,26	4,07
- Inde	2,09	2,91	3,23
<b>Part des 10</b>	<b>65,66</b>	<b>66,49</b>	<b>63,38</b>

Source : Yeung et Mok (2004)

**Tableau 2** : Les dix plus grands exportateurs d'habits dans le monde

Pays	Parts dans les exportations mondiales en 1990 (%)	Parts dans les exportations mondiales en 1995 (%)	Parts dans les exportations mondiales en 2000 (%)
- Chine	8,95	15,28	18,13
- Italie	10,96	9,01	6,64
- Hong-Kong	8,58	6,06	4,99
- Mexique	0,54	1,74	4,37
- USA	2,37	4,23	4,35
- Allemagne	7,30	4,77	3,44
- Turquie	3,08	3,89	3,28
- France	4,32	3,57	2,73
- Inde	2,34	2,61	2,59
- Corée du sud	7,30	3,15	2,53
<b>Part des 10</b>	<b>55,76</b>	<b>54,30</b>	<b>53,05</b>

Source : Yeung et Mok (2004)

**Tableau 3 : Les dix plus grands importateurs de textile dans le monde**

<b>Pays</b>	<b>Parts dans les exportations mondiales en 1990 (%)</b>	<b>Parts dans les exportations mondiales en 1995 (%)</b>	<b>Parts dans les exportations mondiales en 2000 (%)</b>
- USA	6,25	6,50	9,37
- Chine	4,91	6,79	7,65
- Allemagne	11,01	7,77	5,56
- RU	6,51	4,79	4,12
- France	7,05	4,66	4,03
- Italie	5,69	3,98	3,65
- Mexique	0,92	1,10	3,64
- Japon	3,81	3,73	2,95
- Canada	2,16	1,99	2,46
- Belgique	3,32	2,59	2,16
<b>Part des 10</b>	<b>51,64</b>	<b>43,91</b>	<b>45,99</b>

Source : Yeung et Mok (2004)

**Tableau 4 : Les dix plus grands importateurs d'habits dans le monde**

<b>Pays</b>	<b>Parts dans les exportations mondiales en 1990 (%)</b>	<b>Parts dans les exportations mondiales en 1995 (%)</b>	<b>Parts dans les exportations mondiales en 2000 (%)</b>
- USA	24,07	24,80	31,59
- Japon	7,79	11,25	9,38
- Allemagne	18,21	14,71	9,19
- RU	6,21	5,00	6,18
- France	7,48	6,17	5,46
- Italie	2,30	2,79	2,89
- Hollande	4,25	3,00	2,30
- Belgique	3,20	2,62	2,29
- Espagne	1,47	1,56	1,79
- Canada	2,13	1,61	1,76
<b>Part des 10</b>	<b>77,12</b>	<b>73,52</b>	<b>72,82</b>

Source : Yeung et Mok (2004)

**Tableau 5 : Production et exportations d'habits au Pakistan (en millions mètres carrés)**

Année	Production totale	Quantité exportée	Export/Production (%)
1971-72	1350,67	409,81	30,34
1972-73	1238,11	517,98	41,84
1973-74	1828,72	353,02	19,30
1974-75	1827,08	440,81	24,13
1975-76	1503,36	463,84	30,85
1976-77	1445,30	416,84	28,84
1977-78	1573,07	453,47	28,83
1978-79	1487,10	531,53	35,74
1979-80	1720,02	545,77	31,73
1980-81	1834,00	500,90	27,31
1981-82	2200,44	584,35	26,56
1982-83	2048,77	605,33	29,55
1983-84	2165,98	664,38	30,67
1984-85	2000,00	687,62	34,38
1985-86	1985,40	727,35	36,63
1986-87	2009,85	693,42	34,50
1987-88	2230,82	848,61	38,04
1988-89	2250,00	845,33	37,57
1989-90	2734,77	1017,87	37,22
1990-91	2854,00	1056,53	37,02
1991-92	3238,99	1196,12	36,93
1992-93	3360,00	1127,58	33,56
1993-94	3378,00	1046,79	30,99
1994-95	3100,75	1160,66	37,43
1995-96	3706,00	1323,09	35,70
1996-97	3781,20	1257,43	33,25
1997-98	3913,70	1271,27	32,48
1998-99	4386,79	1355,17	30,89
1999-00	4987,16	1574,88	31,58
2000-01	5591,40	1736,00	31,05
2001-02	5653,09	1957,35	34,62
2002-03	5650,52	2005,38	35,49

Source: All Pakistan Mills Association (APTMA) (2005)

**Tableau 6 : Un aperçu de l'industrie du textile/habillement en Chine**

	1980	1990	1995	2001
- Nombre d'entreprises dans le secteur	37900	83800	102500	24500
- Part des entreprises d'Etat dans le secteur	-	-	33%	32%
- Part des entreprises d'Etat fonctionnant à perte	-	-	16%	-
- Part dans la valeur ajoutée totale	-	-	9,7%	9,5%
- Part dans les impôts sur le revenu	14,2%	7,8%	4,3%	11,5%
- Part dans les exportations totales	24,1%	27,0%	25,5%	18,7%

Source : Yeng and Mok (2004)

**Tableau 7 : Coûts comparés des produits pétroliers : le Sénégal et les pays de la sous région (en FCFA)**

Produits	Sénégal	Togo	Cote d'Ivoire	Mali	Burkina Faso	Bénin	Cameroun
Diesel oil (tonne)	261727			394000			
Fuel 180(tonne)	164206			275000			
Fuel 380(tonne)	152838						
Essence Super	446	365		548	531	362,5	454
Essence ordinaire	485	360		532	468	332,5	
Essence pirogue	328						
Gas-oil	328	300		429	386		390
Pétrole	236			390	265	187,5	223
Gaz butane (Kg)				709	260	264,583333	

Source : izf.net

**Tableau 8 : Salaires mensuels comparés dans les pays de la sous région**

Pays	Salaire mensuel		Moyenne
	Min	Max	
Bénin	25000	67359	46179,5
Togo	25540	85785	55662,5
Burkina Faso			
Sénégal	38105	81803	59954
Côte d'Ivoire			126000
Mali			24118

Source : izf.net

**Tableau 9 : Prix comparés du kilowatt/heure de l'électricité**

Pays	Coût en cfa
<b>Bénin</b>	68
<b>Togo</b>	61
<b>Burkina Faso</b>	112
<b>Sénégal</b>	76
<b>Côte d'Ivoire</b>	56
<b>Mali</b>	76
<b>Niger</b>	67

Source : izzf.net

**Tableau 10: Rang économique mondial pour les facilités d'affaires (2005)**

	Sénégal	Mali	Bénin	Burkina	Maroc	Chine	Inde	Pakistan	Bangladesh
Facilité d'affaires	132	146	129	154	102	91	116	60	65
Débuter une affaire	125	143	107	138	50	126	90	38	52
Embauche et licenciement	128	147	121	154	124	87	116	91	22
Enregistrement de propriété	137	91	72	148	58	24	101	43	151
Obtention de crédit	136	135	108	109	146	113	84	72	44
Protection des investisseurs	126	88	34	78	117	100	29	20	17
Paiement des taxes	137	108	136	94	126	119	103	127	92
Application des contrats	109	86	146	144	29	47	138	134	75

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

**Tableau 11 : Les indicateurs relatifs à la mise en place d'une affaire (2005)**

	<b>Sénégal</b>	<b>Mali</b>	<b>Bénin</b>	<b>Burkina</b>	<b>Maroc</b>	<b>Chine</b>	<b>Inde</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Bangladesh</b>
Nombre de procédures	9	13	8	12	5	13	11	11	8
Temps (nombre de jours)	57	42	32	45	11	48	71	24	35
Coût (% du revenu per capita)	108,7	190,7	190,8	149,9	12,0	13,6	61,7	18,6	81,4

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

**Tableau 12 : Les indicateurs relatifs à l'embauche et au licenciement des travailleurs (2005)**

	<b>Sénégal</b>	<b>Mali</b>	<b>Bénin</b>	<b>Burkina</b>	<b>Maroc</b>	<b>Chine</b>	<b>Inde</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Bangladesh</b>
Indice de difficulté d'embauche	61	78	39	83	100	11	56	67	11
Indice de rigidité des heures	60	60	80	100	40	40	40	40	40
Indice de difficulté de licenciement	70	60	40	70	40	40	90	30	20
Indice de rigidité d'emploi	64	66	53	84	60	30	62	46	24
Coût d'embauche (% des salaires)	23,0	23,9	27,4	22,5	17,7	30,0	12,3	12,0	0
Coûts de licenciement (semaines de salaires)	38,3	80,8	35,2	57,0	83,3	90,0	79,0	90,0	47,0

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

*NB : Chaque indice prend une valeur comprise entre 0 et 100 ; les valeurs élevées représentant plus de rigidités. L'indice de rigidité d'emploi est une moyenne des trois indices.*

**Tableau 13 : Les indicateurs relatifs à l'enregistrement de propriété (2005)**

	<b>Sénégal</b>	<b>Mali</b>	<b>Bénin</b>	<b>Burkina</b>	<b>Maroc</b>	<b>Chine</b>	<b>Inde</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Bangladesh</b>
Nombre de procédures	6	5	3	8	3	3	6	5	11
Temps (nombre de jours)	114	44	50	109	82	32	67	49	363
Coûts (% de la valeur de la propriété)	18,0	20,0	15,1	16,2	6,1	3,1	7,9	3,2	11,0

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

**Tableau 14 : Les indicateurs relatifs à l'obtention de crédit (2005)**

	<b>Sénégal</b>	<b>Mali</b>	<b>Bénin</b>	<b>Burkina</b>	<b>Maroc</b>	<b>Chine</b>	<b>Inde</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Bangladesh</b>
Indice de droits légaux	3	3	4	4	2	2	5	4	7
Indice d'information sur le crédit	1	1	1	1	1	3	2	4	2

Source : Group Banque Mondiale & International Finance Corporation (2005)

***NB** : L'indice des droits légaux vont de 0-10, avec les plus hauts scores indiquant que les lois sont mieux conçues pour augmenter l'accès au crédit. L'indice d'information sur le crédit mesure l'étendue, l'accès et la qualité de l'information sur le crédit disponible par les bureaux publics ou les bureaux privés. Il va de 0-6, avec les plus hautes valeurs indiquant que l'information sur le crédit est plus disponible à partir d'un bureau public ou privé*

**Tableau 15 : Les indicateurs relatifs à la protection des investisseurs (2005)**

	Sénégal	Mali	Bénin	Burkina	Maroc	Chine	Inde	Pakistan	Bangladesh
Indice de transparence	7	6	5	6	6	10	7	6	6
Indice de responsabilité du Directeur	1	5	8	5	5	1	4	6	7
Indice de procès libre des actionnaires	3	3	4	3	1	2	7	7	7
Indice de protection du Directeur	3,7	4,7	5,7	4,7	4,0	4,3	6,0	6,3	6,7

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

*NB : Les indicateurs ci-dessus décrivent trois dimensions de protection de l'investisseur : la transparence des transactions (l'indice de transparence), la responsabilité pour traitement automatiquement (l'indice de responsabilité du Directeur), la capacité des actionnaires à poursuivre en justice des officiers et des directeurs pour la mauvaise conduite (l'indice de procès libre des actionnaires) et l'indice de force de Protection de l'Investisseur. Les indices varient entre 0 et 10, avec les plus hautes valeurs indiquant la plus grande transparence, la plus grande responsabilité de directeurs, les plus grands pouvoirs d'actionnaires pour défier la transaction, et la meilleure protection de l'investisseur*

**Tableau 16 : Les indicateurs relatifs au paiement des taxes (2005)**

	Sénégal	Mali	Bénin	Burkina	Maroc	Chine	Inde	Pakistan	Bangladesh
Nombre de paiements	59	60	75	40	28	34	59	32	17
Temps (en heures)	696	270	270	270	690	584	264	560	640
Taxe totale payable (% du profit brut)	45,0	44,0	53,1	48,3	54,8	46,9	43,2	57,4	50,4

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

**Tableau 17 : Les indicateurs relatifs aux coûts et procédures des échanges internationaux (2005)**

	<b>Sénégal</b>	<b>Mali</b>	<b>Bénin</b>	<b>Burkina</b>	<b>Maroc</b>	<b>Chine</b>	<b>Inde</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Bangladesh</b>
Nombre de documents pour les exportations	6	10	8	9	7	6	10	8	7
Nombre de signatures pour les exportations	8	33	10	19	13	7	22	10	15
Nombre de jours pour les exportations	6	67	36	71	31	20	36	33	35
Nombre de documents pour les importations	10	16	11	13	11	11	15	12	16
Nombre de signatures pour les importations	12	60	14	37	17	8	27	15	38
Nombre de jours pour les importations	26	61	49	66	33	24	43	39	57

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

**Tableau 18 : Les indicateurs relatifs à l'application des contrats (2005)**

	<b>Sénégal</b>	<b>Mali</b>	<b>Bénin</b>	<b>Burkina</b>	<b>Maroc</b>	<b>Chine</b>	<b>Inde</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Bangladesh</b>
Nombre de procédures	33	28	49	41	17	25	40	46	29
Temps (heures)	485	340	570	446	240	241	425	395	365
Coût (% de la dette)	23,8	34,6	29,6	95,4	17,7	25,5	43,1	35,2	21,3

Source : Groupe Banque Mondiale et International Finance Corporation (2005)

**Tableau 19 : Tarifs moyens comparés à l'importation**

Région/Pays	Secteur manufacturier	Textile	Habillement
<b>Pays de l'OCDE</b>	6.2	9.4	16.1
Australie	5.4	9.9	20.7
Canada	4.9	10.7	18.4
Union européenne	4.4	7.9	11.4
Japon	2.9	6.5	11.0
Corée	8.0	9.4	12.4
Mexique	17.3	20.5	34.4
Nouvelle Zélande	3.1	2.4	13.7
Turquie	5.9	8.6	11.8
USA	4.0	9.1	11.4
<b>Pays en Développement</b>	13.5	18.1	23.0
<b>Asie</b>			
Chin	9.6	9.7	16.1
Chinese Taipei	6.4	8.3	13.1
Hong Kong, China	0.0	0.0	0.0
Indonesia	9.0	12.6	18.1
Malaysia	9.9	16.7	19.6
Philippines	7.4	10.7	19.2
Singapore	0.0	0.0	0.0
Thailand	16.1	18.7	39.7
<b>South Asia</b>			
Bangladesh	22.1	30.2	...
India	34.1	39.0	40.0
Sri Lanka	8.0	3.4	11.0
<b>Latin America</b>			
Argentina	16.1	20.1	22.9
Bolivia	9.6	10	10.0
Brazil	16.8	20	22.9
Chile	9.0	9.0	9.0
Colombia	12.1	18.0	19.9
Costa rica	4.8	8.3	13.8
Dominican Republica	14.6	20.5	30.6
El Salvador	6.9	17.0	23.9
Jamaica	5.6	3.2	19.4
Paraguay	13.7	19.5	22.4
Peru	13.3	17.0	19.3
Uruguay	14.7	20.1	22.9
Venezuela	12.3	18.0	19.9
<b>Africa</b>			
Algeria	24.1	35.3	44.5
Egypt	22.3	42.0	39.7
Morocco	28.2	38.2	49.6
Tunisia	28.7	38.0	42.6
Sub-Saharan Africa	16.8	21.8	34.5

**Source:** UNCTAD (2000), based on UNCTAD and the World Bank World Integrated Trade Solution database.& OCDE (2004), calculs de l'auteur

**Note:** The tariff rate for the most recent year for which data was available;  
Manufactures are SITC 5-8 less 68; textiles (65); and clothing (84).

**Tableau 20 : Les principaux fournisseurs de textile/habillement au Sénégal**

Pays	Valeur des importations (FCFA)
INDE	1707906117
BENIN	1692089712
COTE D'IVOIRE	949308054
CHINE	548742824
NIGERIA	283778106
MALAISIE	69320145
HONG.KONG	61331479
FRANCE	39565116
ITALIE	30038648
JAPON	19161412
SUISSE	19009441
ST VINCENT-ILES GRENADINES	10681439
EMIRATS ARABES UNIS	8553107
ARABIE SAOUDITE	3100034
R.F.A	2132973
BELGIQUE,LUXEMBOURG	1607668
CANADA	1319057
TURQUIE	858201
ESPAGNE	701237

Source : Statistiques douanières (2005)

**Tableau 21 : Les principaux clients du Sénégal**

Destination	Valeur (FCFA)
GAMBIE	892083354
GUINEE-BISSAU	824428223
COTE D'IVOIRE	431358683
MAURITANIE	274522941
GUINEE	257386436
BURKINA FASO	89420799
GABON	73603394
TOGO	73257258
MALI	37329120
ALGERIE	26505000
BENIN	6627456
CONGO	4229263
FRANCE	3699579
GHANA	2880000
CAMEROUN	2379576
ILES DU CAP-VERT	112241
EMIRATS ARABES UNIS	100046

Source : Statistiques douanières (2005)

**Tableau 22 : Solde commercial du Sénégal, par pays et pour le textile/habillement**

	<b>Import</b>	<b>Export</b>	<b>Solde</b>
<b>INDE</b>	<b>1707906117</b>	<b>0</b>	<b>-1707906117</b>
<b>CHINE</b>	<b>548742824</b>	<b>0</b>	<b>-548742824</b>
<b>FRANCE</b>	<b>39565116</b>	<b>3699579</b>	<b>-35865537</b>
<b>ITALIE</b>	<b>30038648</b>	<b>0</b>	<b>-30038648</b>
<b>SUISSE</b>	<b>19009441</b>	<b>0</b>	<b>-19009441</b>
<b>R.F.A</b>	<b>2132973</b>	<b>0</b>	<b>-2132973</b>
<b>BELGIQUE, LUXEMBOURG</b>	<b>1607668</b>	<b>0</b>	<b>-1607668</b>
<b>ESPAGNE</b>	<b>701237</b>	<b>0</b>	<b>-701237</b>

Source : Calculs effectués par l'auteur, à partir des statistiques douanières (2005)

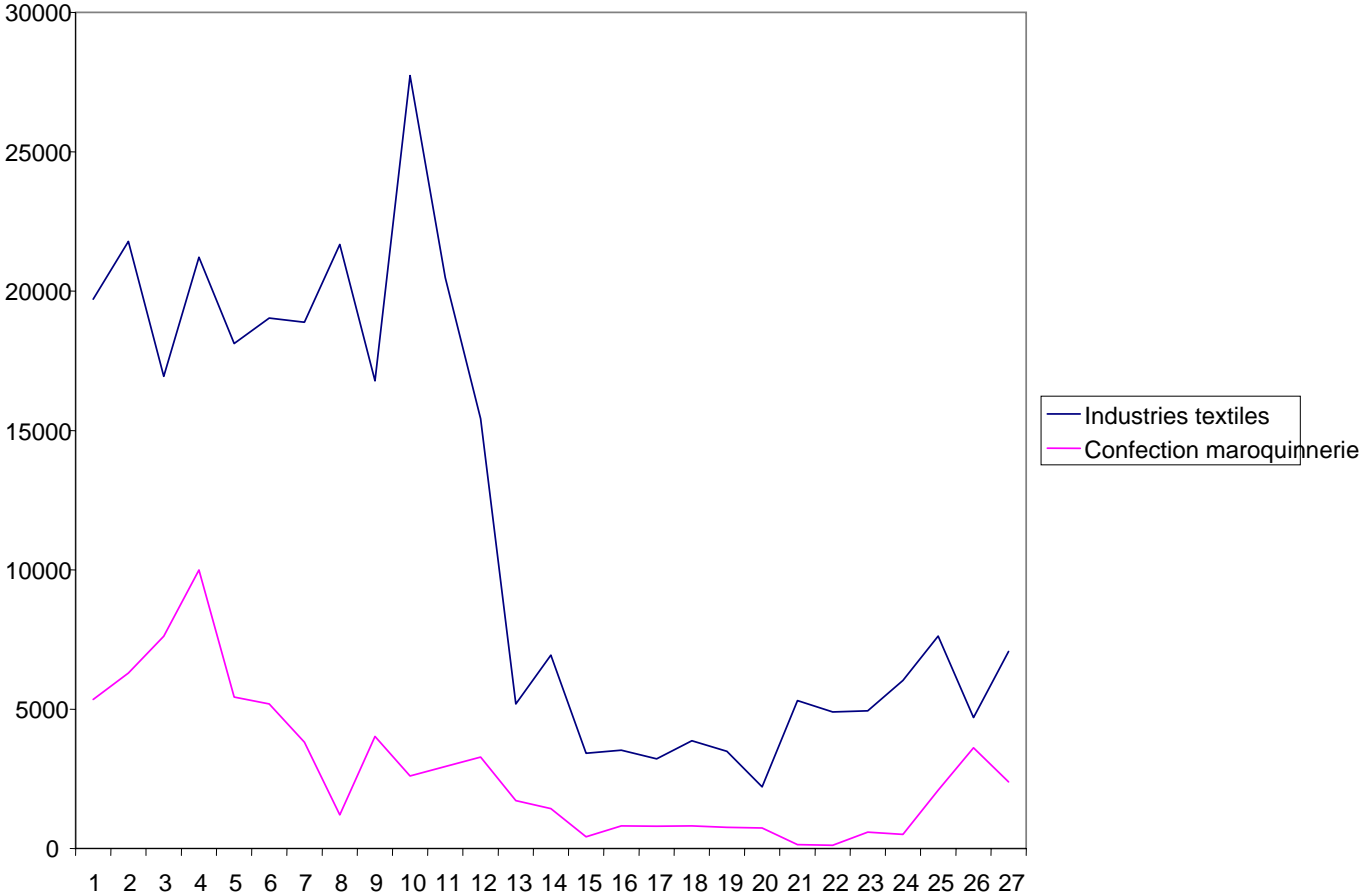
**Tableau 23 : Estimations du niveau des fraudes (en millions de FCFA, 2000)**

Production	48 721,60
Importations	20 916,87
Consommation	126 000,00
Exportations	16 285,49
Importations nettes	4 631,38
Offre totale	53 352,98
Fraudes estimées	36323,51*
<b>Rapports (%)</b>	
Fraudes / consommation	28,8

Source: Calculs de l'auteur à partir de statistiques de CUCI (2005) et ESAM 2.

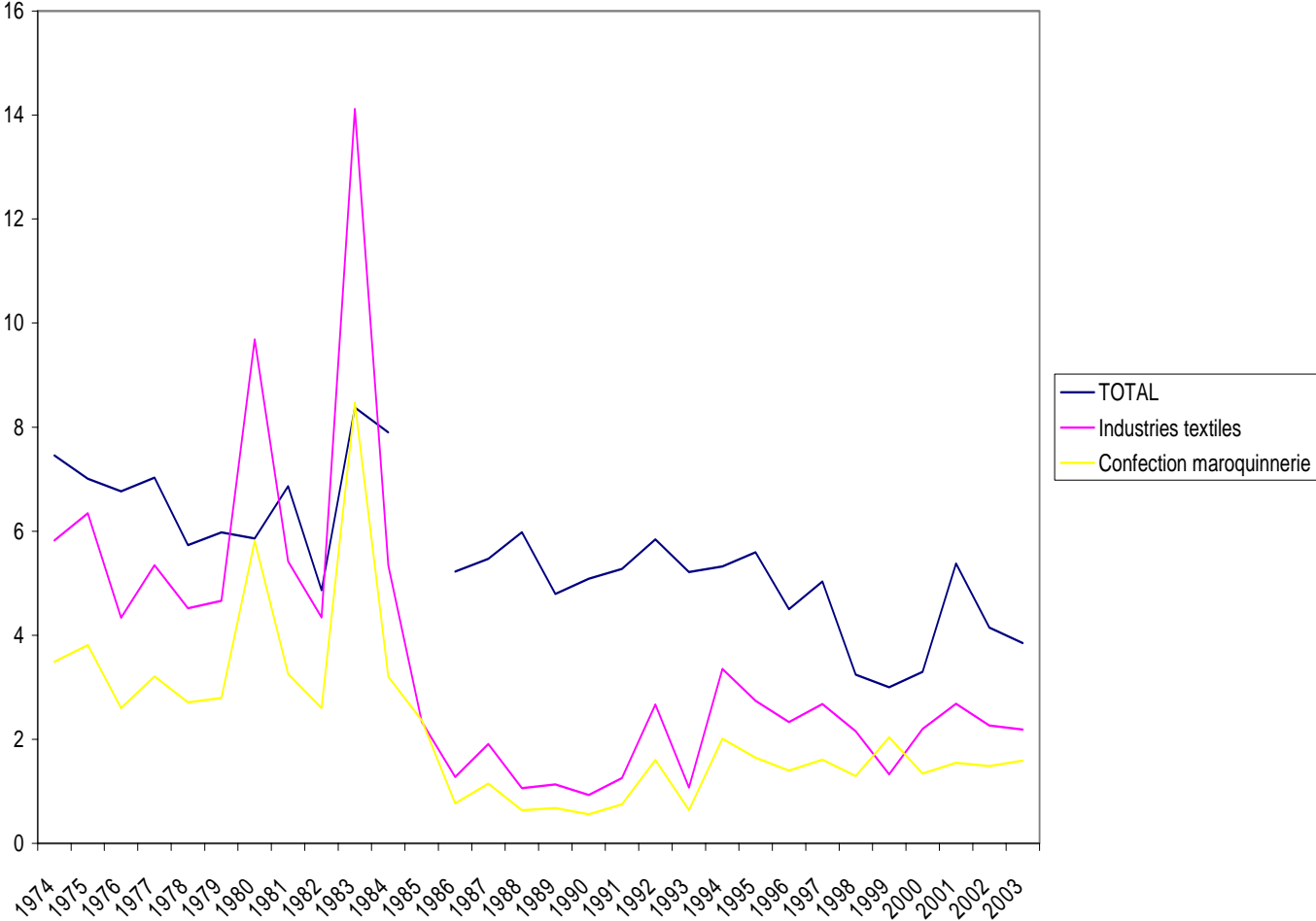
\*on a pris 50% de la fraude estimée à partir de la formule de la page 36. Voir les détails à la même page

**Graphique 1 : Evolution de la valeur ajoutée réelle du textile habillement au Sénégal**

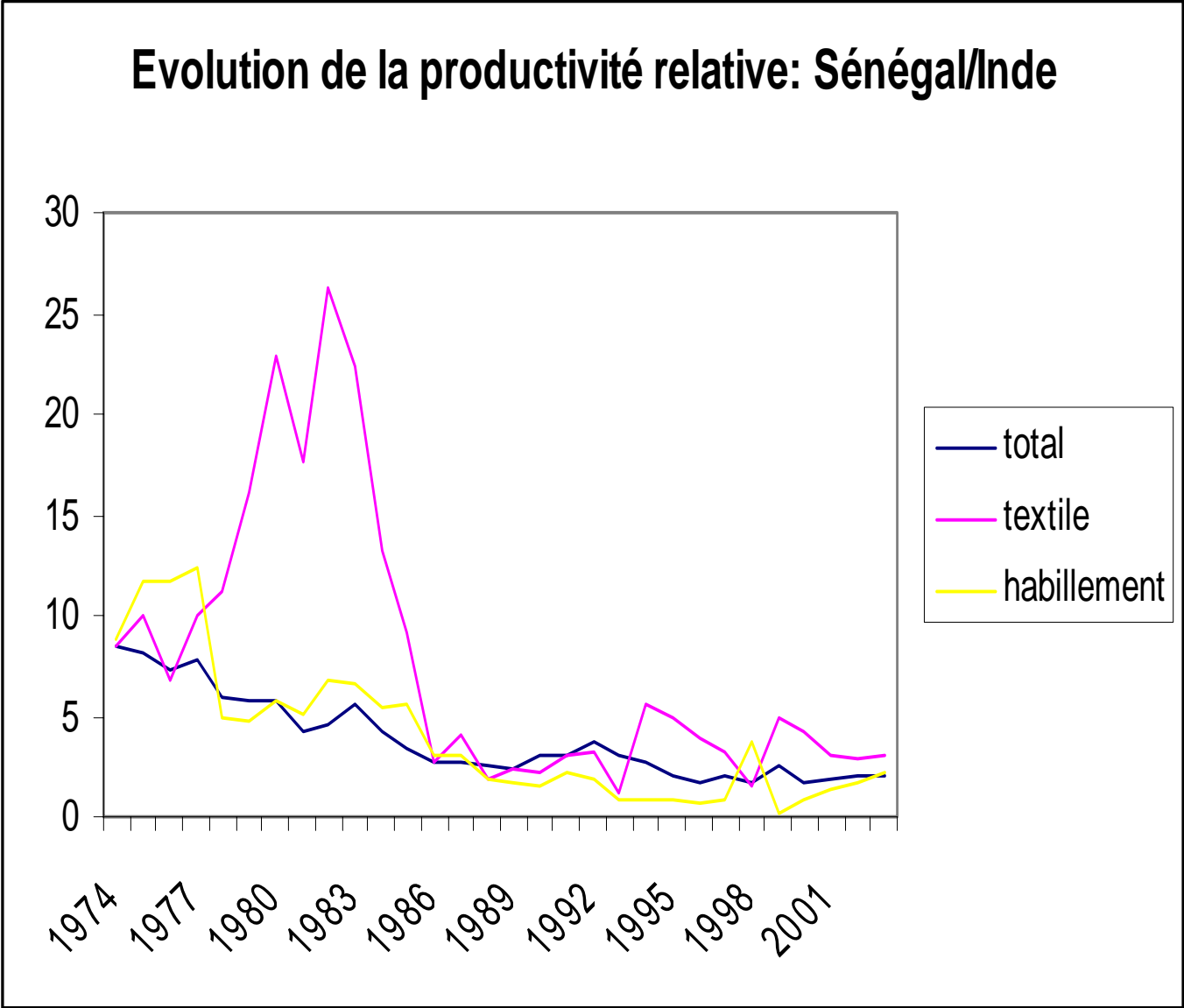


**Graphique 2 : Evolution de la productivité du travail au Sénégal**

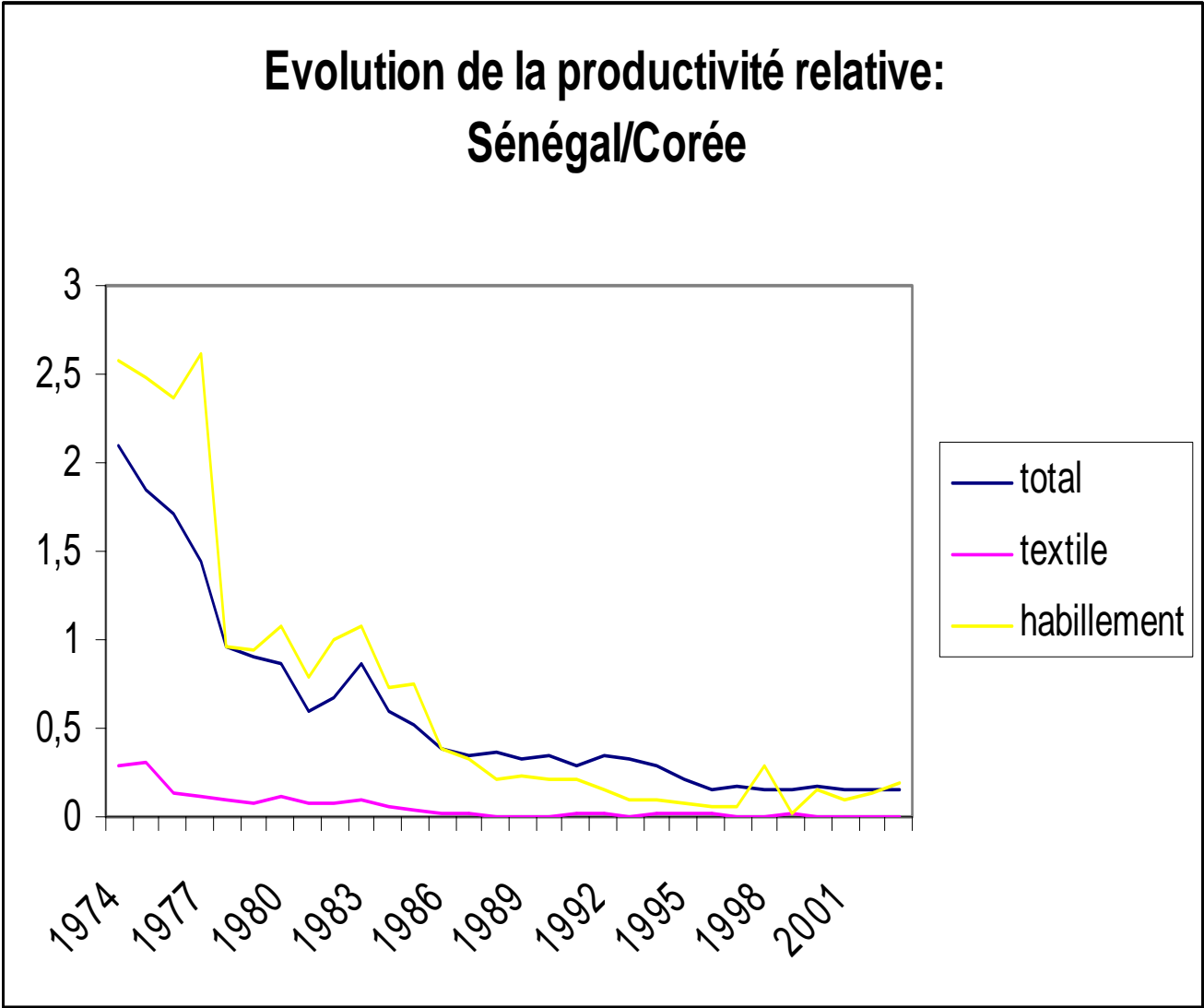
**Evolution de la productivité du travail au Sénégal**



Graphique 3 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Inde

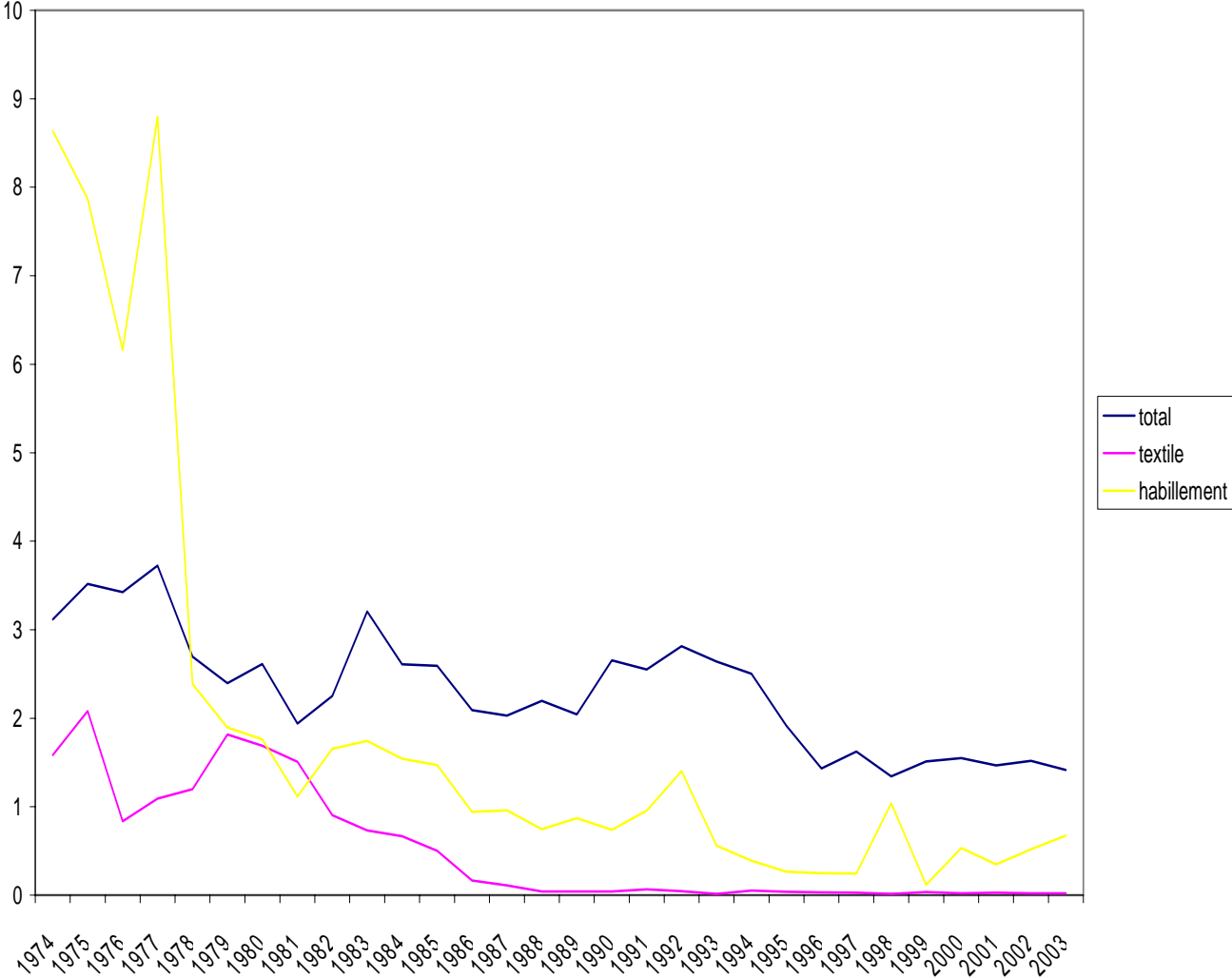


Graphique 4 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Corée

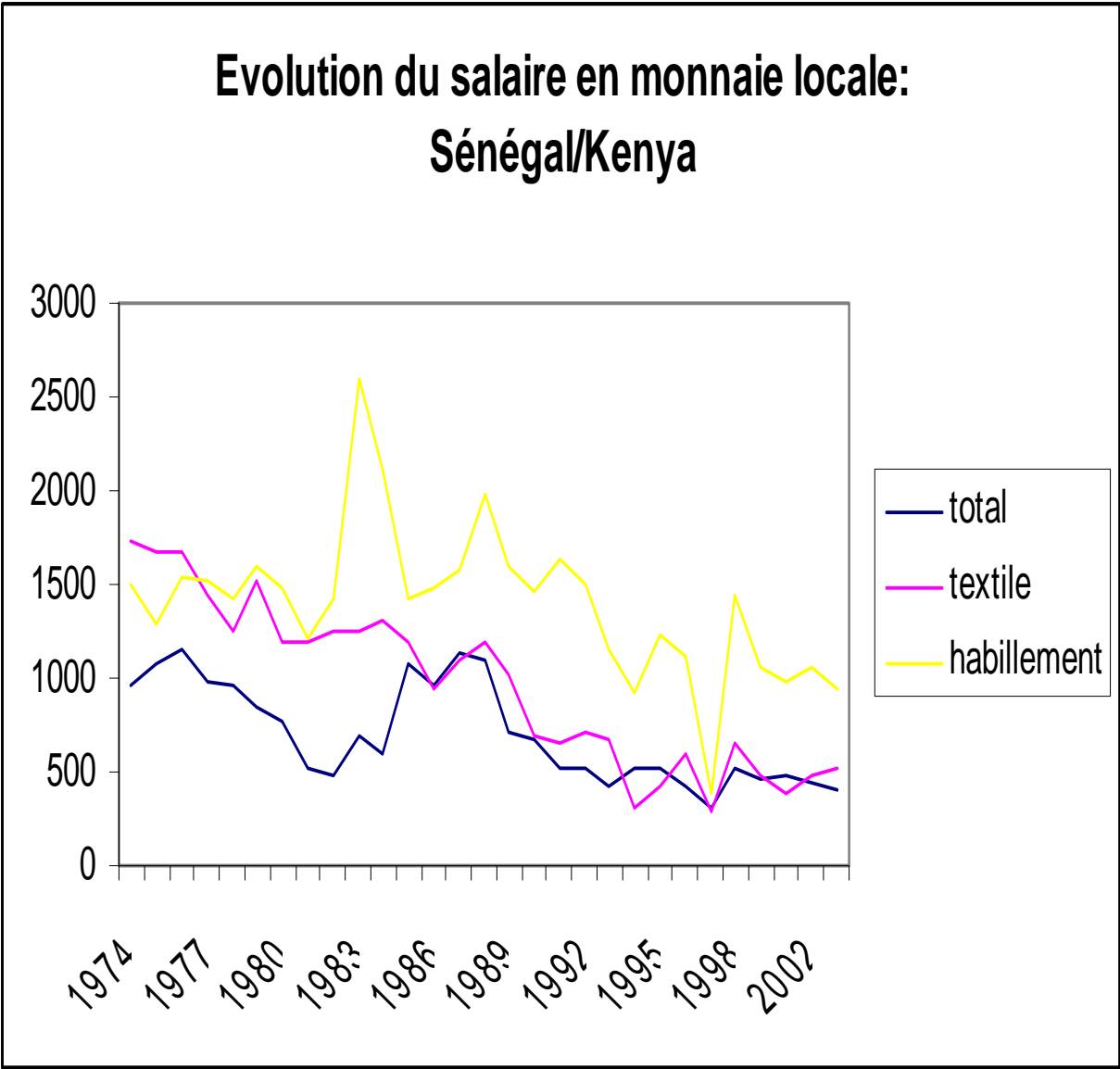


**Graphique 5 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Maurice**

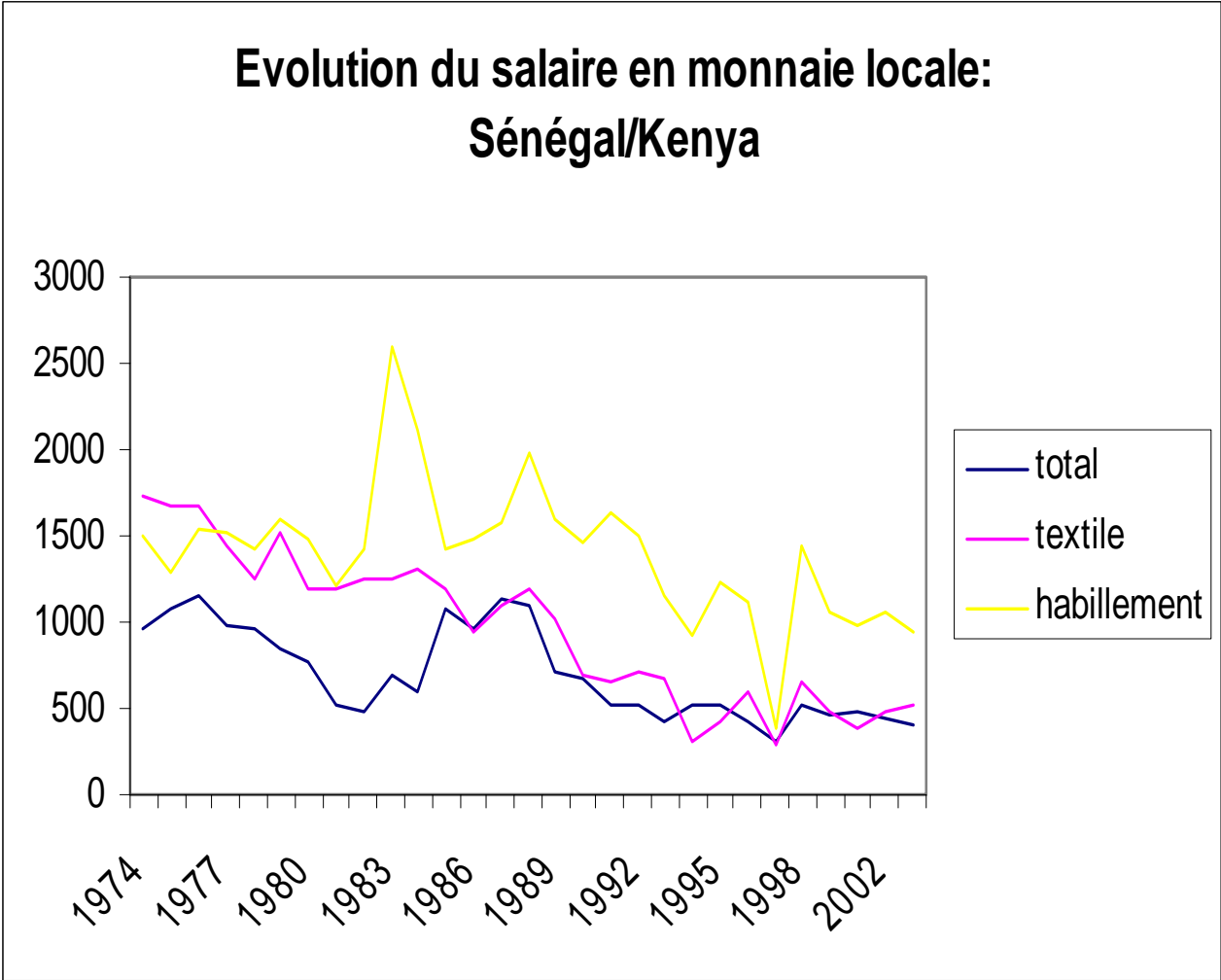
Evolution de la productivité relative: Sénégal/Maurice



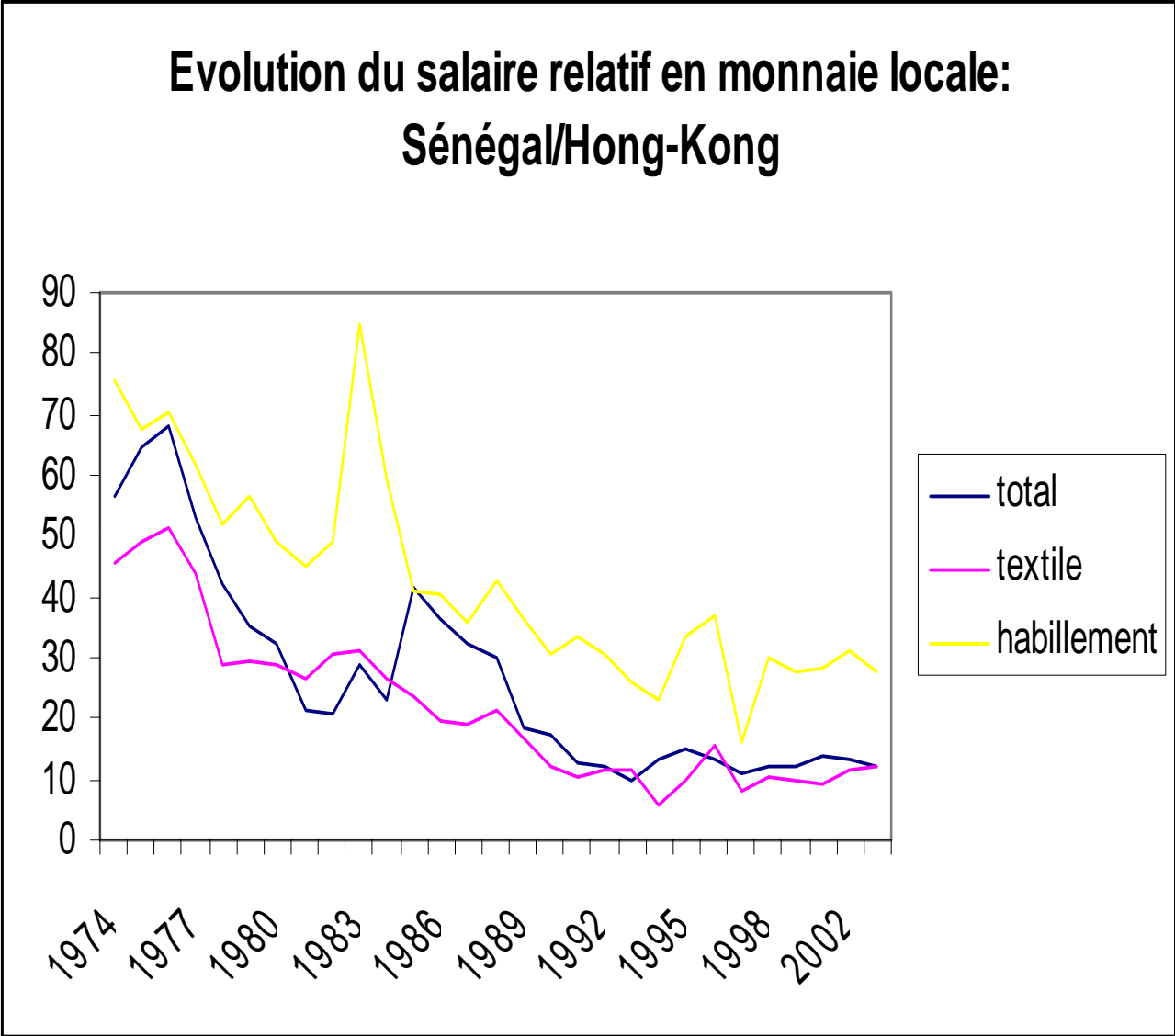
Graphique 6 : Evolution de la productivité relative : Sénégal/Kenya



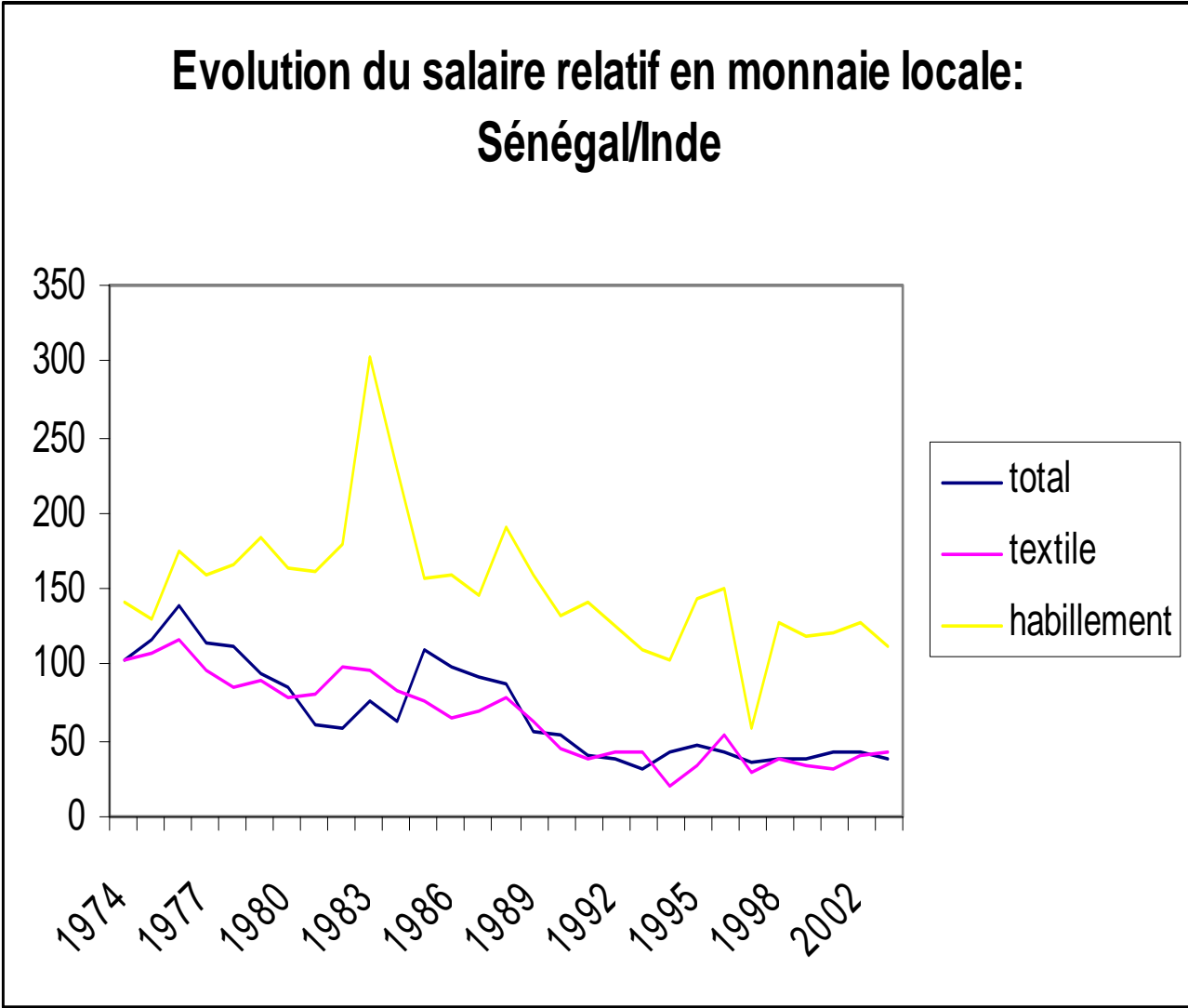
Graphique 7 : Evolution du salaire en monnaie locale : Sénégal/Kenya



Graphique 8 : Evolution du salaire relatif en monnaie locale : Sénégal/Hong-Kong

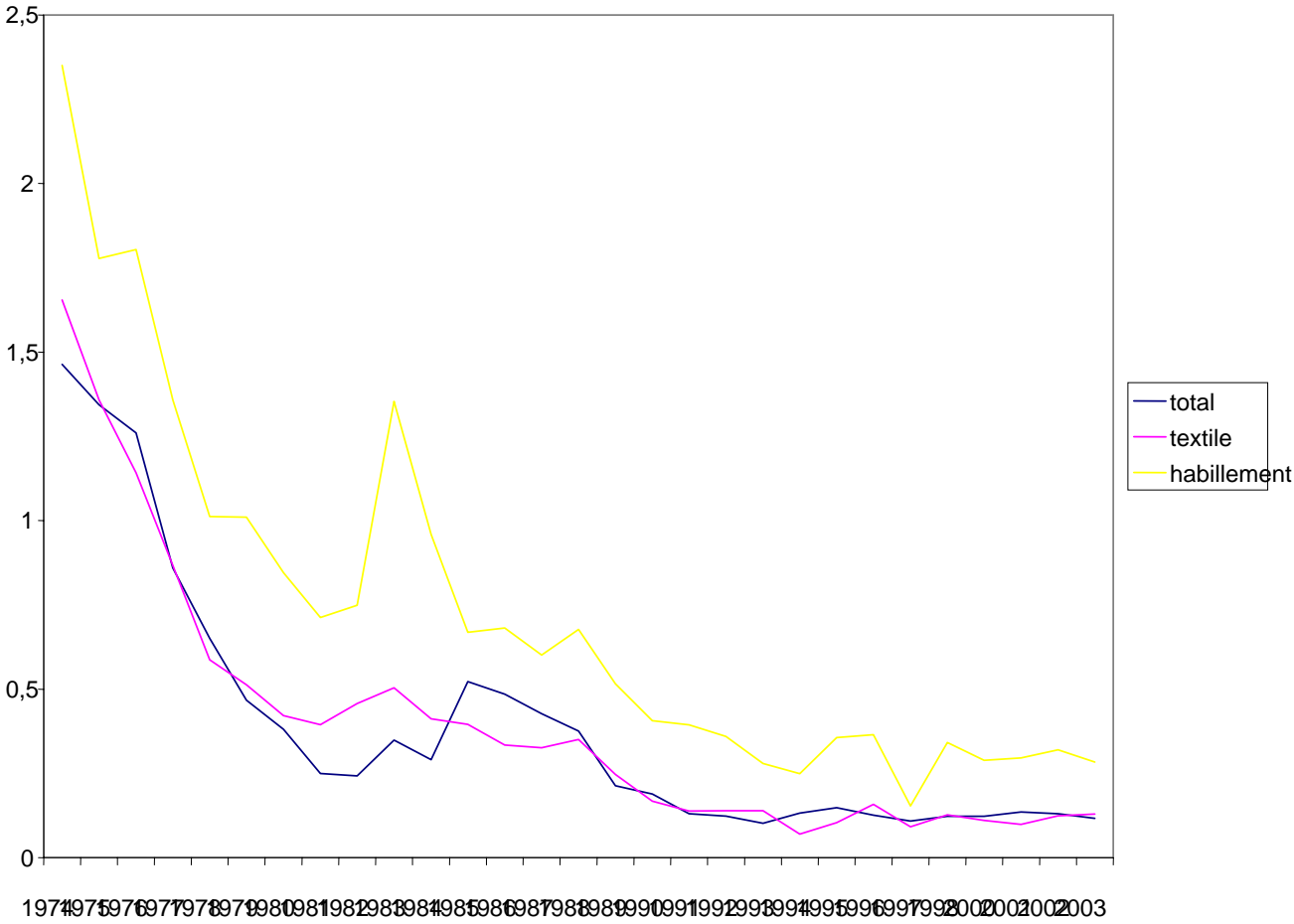


Graphique 9 : Evolution du salaire relatif en monnaie locale : Sénégal/Inde



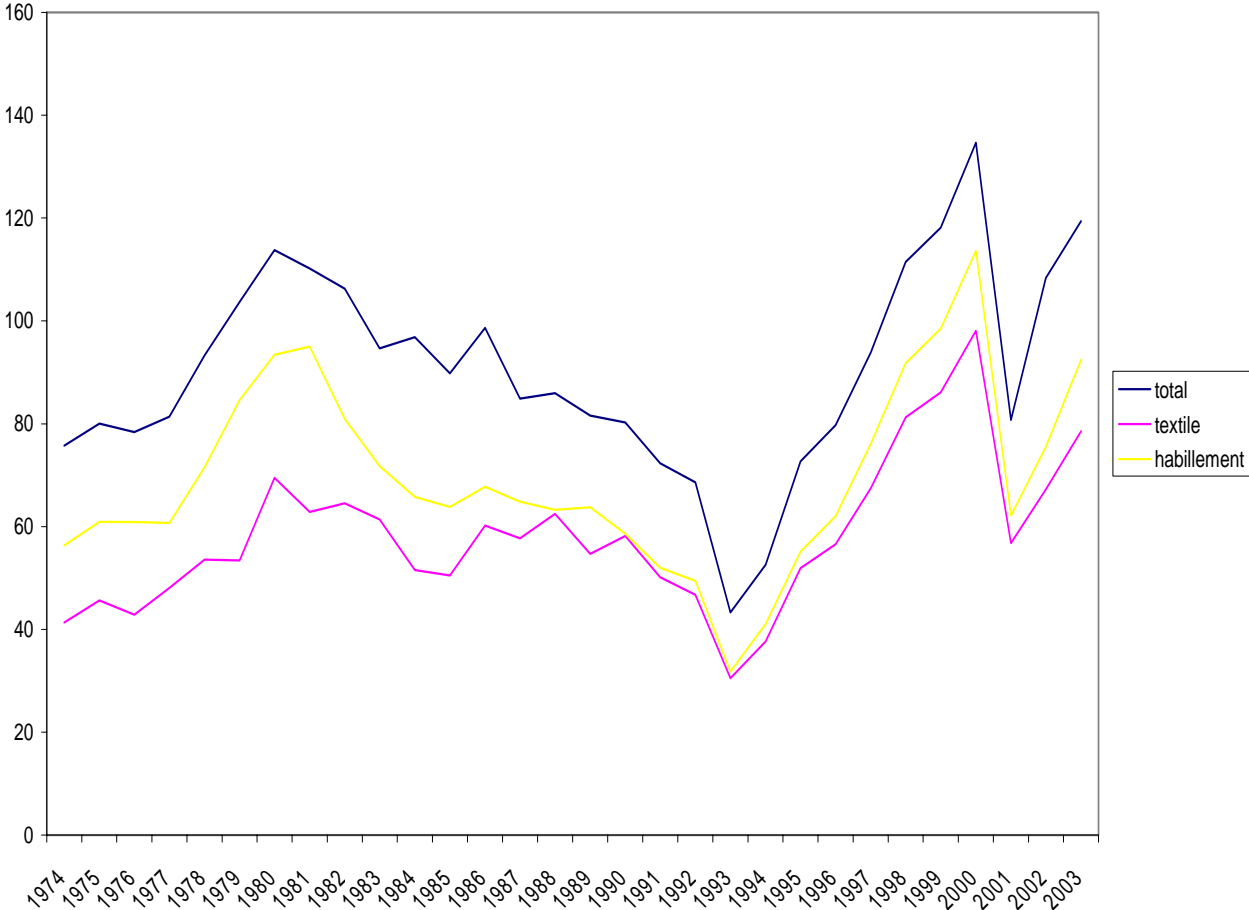
**Graphique 10 : Evolution du salaire relatif en monnaie locale : Sénégal/Corée**

**Evolution du salaire relatif en monnaie locale: Sénégal/Corée**



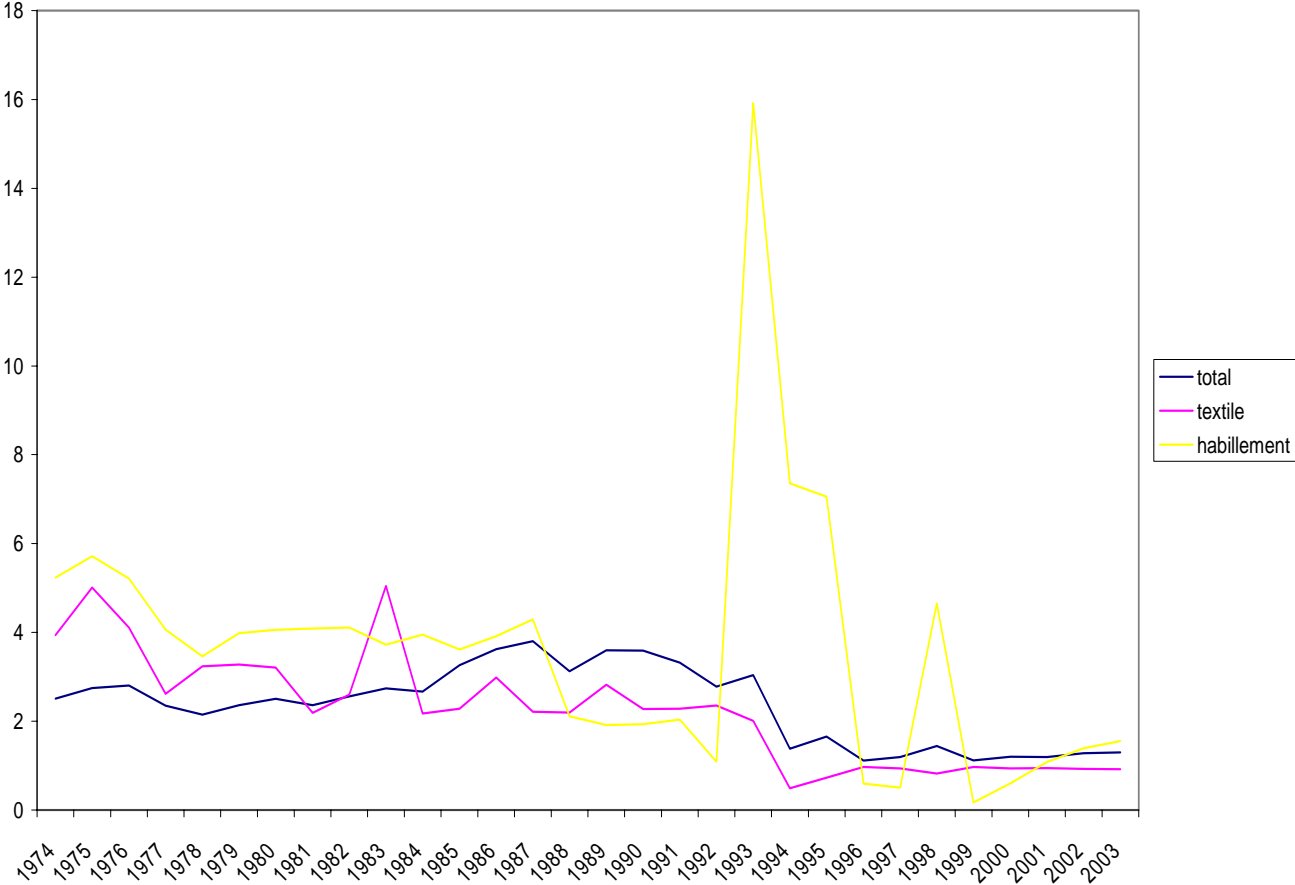
**Graphique 11 : Salaires relatifs en dollar : Sénégal/Kenya**

Salaires relatifs en dollar: Sénégal/Kenya



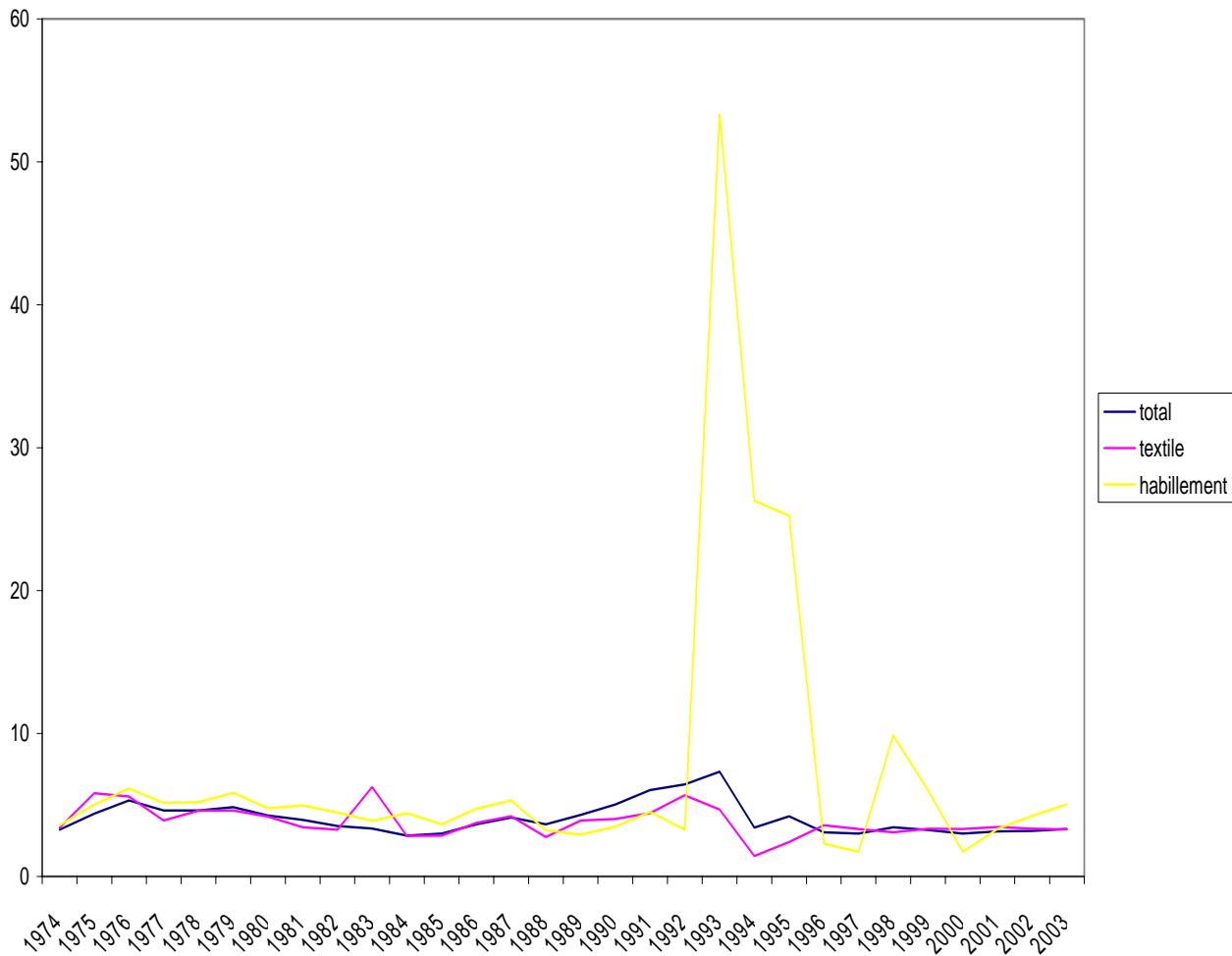
**Graphique 12 : Salaires relatifs en dollar : Sénégal/Maurice**

Salaires relatifs en dollar: Sénégal/Maurice



Graphique 13 : Salaires relatifs en dollar : Sénégal/Inde

Salaires relatifs en dollar: Sénégal/Inde



## **ANNEXE 2 : Liste des personnes rencontrées**

1. Gora ATHJ, Président de la Fédération des Syndicats de Couturiers du Sénégal
2. Boubacar BA, Directeur Administratif COSETEX
3. Ibrahima BA, Adjoint au chef de la Division de la Concurrence, Direction du Commerce Intérieur, Ministère du Commerce
4. Ibrahima BASSE, Directeur de l'Industrie, Ministère de l'Industrie
5. Colonel Amadou DIOP, Chef du Bureau Origines, Direction Générale des Douanes
6. El Bachir DIOP, Directeur Général SODEFITEX
7. Ibrahima Macodou FALL, Directeur NSTS
8. Abdou HAIDOUS, Directeur Général Adjoint COSETEX
9. Karamoko KEITA, Directeur Technique COSETEX
10. Moustapha LY, APIX
11. Babacar MBAYE, Directeur Administratif et Financier SOTIBA
12. Seydou SARR, Ancien Directeur Technique de ICOTAF