



PACMS

Projet d'Amélioration de la Compétitivité de la Mangue Sénégalaise

Mission au Maroc :

Tour technique et Développement de nouveaux partenariats commerciaux pour des exportateurs sénégalais de mangue

OBJECTIF

- ✓ Renforcer et pérenniser la présence de la mangue sénégalaise au Maroc par la formation concrète de la délégation aux modalités d'exportation de mangue sur le marché marocain, aux facteurs de compétitivité et aux attentes des importateurs.
- ✓ Favoriser la création de nouveaux partenariats lors des rencontres interprofessionnelles et par la participation à une foire commerciale internationale.
- ✓ Promouvoir le partage d'information et la collaboration entre acteurs marocains et sénégalais des secteurs privés et publics, par la mise en relation et l'organisation de visites techniques au Maroc.
- ✓ Apprendre de l'expérience marocaine en matière de promotion des filières à l'exportation, par la rencontre avec les associations d'exportateurs et les organismes de promotion du commerce.

CONTEXTE ET JUSTIFICATION

A propos du Centre du Commerce International – ITC.

Le Centre du Commerce International (International Trade Centre – ITC) est la seule agence de développement entièrement dédiée au soutien à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME). ITC permet aux PME issues d'économies en développement ou en transition de d'améliorer leur compétitivité ainsi que leur connexion aux marchés internationaux, dans le but de générer des revenus plus élevés et des emplois plus stables.

Le travail d'ITC dans le secteur des fruits et légumes frais.

Dans le secteur des fruits et légumes, ITC veille notamment à l'amélioration de la quantité et de la qualité des produits exportés par les pays en transition et en développement. L'approche utilisée comprend en autres, l'étude de la filière nationale, l'identification de marchés cibles et l'établissement d'un plan d'action permettant la mise en adéquation de la filière avec les exigences des marchés internationaux retenus.

A propos de l'Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations

L'ASEPEX, structure nationale dédiée à la promotion des exportations, est une plateforme intégrée de services et de ressources spécialisés en matière d'exportation en faveur des entreprises et de leurs associations professionnelles. Sa vision est de promouvoir et de renforcer l'intégration à long terme du Sénégal dans le système commercial régional et international.

L'ASEPEX a pour mission globale de promouvoir les produits «Origine Sénégal» sur les marchés extérieurs et de créer les conditions d'un environnement favorable au développement continu et durable de même qu'à la diversification accrue des exportations sénégalaises.

Cette mission couvre l'ensemble des secteurs économiques ayant un potentiel de marchés à l'international, en particulier celui des fruits et légumes.



A propos du [Projet d'amélioration de la compétitivité de la mangue sénégalaise – PACMS](#).

Le PACMS intervient sur la filière mangue au niveau de la zone des Niayes, du Centre et de la Casamance, principales zones productrices de mangue au Sénégal.

Choix de la filière mangue :

La mangue a été identifiée comme une des filières porteuses du secteur horticole, disposant notamment d'un potentiel intéressant sur les marchés européens et sous régionaux.

- Il s'agit en effet d'une production traditionnelle au Sénégal qui s'est développée, qualitativement et quantitativement, de façon constante au rythme de l'ouverture de l'économie du pays sur le marché international. Elle a par ailleurs déjà pu bénéficier de programmes de soutien nationaux et internationaux, attestant de sa capacité à intégrer efficacement l'aide reçue.
- Production traditionnelle et ne nécessitant que peu de ressources technologiques, elle est ainsi possible en milieu rural, où elle constitue un facteur de création d'emplois, particulièrement féminins. Son développement serait possible et salubre dans les zones cibles que sont les Niayes, le Sine Saloum et la Casamance, contribuant au contrôle de l'exode rural et à la lutte contre la pauvreté.

Objectifs du projet :

Ce projet vise à accroître la contribution de la filière mangue au développement socio-économique du Sénégal, en contribuant à la réduction de la pauvreté de façon inclusive.

- En termes de débouchés, l'objectif est d'améliorer la compétitivité de la mangue et de ses produits dérivés sur le marché international outre que l'Europe, afin de diversifier les marchés d'exportation des mangues sénégalaises. A ce titre, le Maghreb a été identifié comme marché cible.
- Concrètement, les actions du projet s'orientent vers le renforcement des capacités des acteurs le long de la chaîne de valeur mangue, à travers la formation, la dotation d'équipement et de matériels pour améliorer la qualité et faciliter un meilleur accès aux marchés internationaux, actuels ou potentiels.

Mise en œuvre :

Sa mise en œuvre est assurée par l'Unité National de Mise en Œuvre du CIR du Sénégal (UNMO/CIR), sous la supervision du Comité de pilotage. Le Centre du Commerce International (CCI - ITC), se voit confier la partie commercialisation, et plus particulièrement la promotion des exportations de la mangue sénégalaise.

Contribution de l'activité aux résultats du PACMS.

L'organisation d'une mission au Maroc contribue à l'atteinte du Résultat 6 du PACMS : la création de nouvelles relations d'affaires sur les marchés cibles pour les PME exportatrices de mangue sénégalaises.

Choix du marché cible : le Maroc.

Dans le cadre du PACMS, des études de marché ont été réalisées permettant d'orienter les exportateurs sénégalais de mangue et les institutions liées à la promotion des exportations dans leur choix de marché cible, ainsi que dans les efforts à entreprendre pour s'y conformer. Les marchés européens et maghrébins ont ainsi été étudiés, afin de définir quels pays présentent le potentiel le plus porteur pour chacune des régions.

Profitant notamment de l'amélioration des infrastructures régionales terrestres, l'Afrique de l'Ouest domine le marché marocain. Les importations marocaines en mangue, toute origine, ont ainsi triplé entre 2011 et 2015, passant de 1372 tonnes à 4377 tonnes. La mangue sénégalaise est déjà implantée sur ce marché. Ainsi, en 2013 et 2014, le Sénégal a été le principal fournisseur du Maroc en mangue, exportant respectivement 1200 tonnes et 1454 tonnes, soit 51% et 45% du volume des



importations.

En 2015 toutefois, les exportations sénégalaises vers le Maroc se sont maintenues s'élevant à 1398 tonnes, mais malgré cela le Mali a réussi à se hisser au rang de 1^{er} exportateur de mangue vers le Maroc, avec 1711 tonnes de mangues exportées. En 2016, les exportations vers le Maroc et la Mauritanie sont estimées à 2318 tonnes. Cette activité s'inscrit donc également dans un effort plus large de renforcer la présence sénégalaise sur le marché marocain.

ORGANISATION.

Audience ciblée.

- La mission technique est organisée au bénéfice d'une délégation de 10 participants sénégalais du secteur de la mangue.
- Au sein de cette délégation, une majorité sera composée d'exportateurs de mangues fraîches. Néanmoins il faudra noter aussi la présence moindre des exportateurs de produits transformés qui pourront également intégrer la délégation.

Activités prévues.

Les activités prévues couvrent la phase préparatoire, réalisées en amont de la mission, ainsi que les activités réalisées au Maroc dans le cadre de la mission elle-même :

Avant la mission

- Formation préliminaire des entreprises sénégalaises participantes :
 - Initiation au marché marocain de la mangue
 - Présentation des acteurs clés
 - Présentation des pratiques d'affaires et facteurs de compétitivité
 - Présentation pratique de l'export de mangue du Sénégal vers le Maroc

Pendant la missionⁱ

- Rencontres institutionnelles
 - Rencontres avec les institutions marocaines intervenant dans le processus d'importation de mangue : Ambassade du Sénégal , importateurs, transformateurs, douane, logistique, conditionnement, chambre de commerce, Maroc Export, Association Marocaine des Exportateurs, services phytosanitaires, coopératives d'exportateurs, etc.
- Rencontres interprofessionnelles
 - Rencontre avec les principaux acteurs marocains de la mangue
 - Organisation d'une demi-journée de promotion de la mangue sénégalaise auprès d'importateursⁱⁱ
 - Visite du salon international de l'agriculture au Maroc (SIAM) 2017 (1 journée)

Agenda provisoire.

La formation aux pratiques d'affaires en vigueur au Maroc, pour le commerce de la Mangue, sera organisée 2 à 4 semaines avant la mission commerciale (date confirmée ultérieurement).

La mission s'articulera autour du Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM) prévu du 18 au 23 avril 2017, et durera 7 jours au total.

Jour 1	Arrivée de la délégation sénégalaise à Casablanca
--------	---

Jour 2	Préparation des rencontres interprofessionnelles avec des acteurs marocains de la mangue
Jour 3	Rencontres auprès des opérateurs publics et privés clés intervenant le long du processus d'importation de mangue par le Maroc : Office des douanes, transporteurs, etc. Rencontres avec des acteurs marocains de mangue
Jour 4	
Jour 5	
Jour 6	Meknès :
Jour 7	Participation à l'édition 2017 du SIAM : visite du salon
Jour 8	Départ de la délégation sénégalaise

Résultats attendus.

Au terme de l'activité, les résultats suivants sont attendus :

- Les exportateurs sénégalais de mangue participants auront été formés et disposeront des informations requises pour organiser leurs exportations vers le Maroc dans de bonnes conditions.
- Les exportateurs sénégalais auront été sensibilisés aux pratiques d'affaires et facteurs de compétitivité sur le marché marocain et préparés aux négociations commerciales pour approcher les principaux acheteurs marocains de mangue.
- Les représentants des institutions sénégalaises partenaires du projet auront pu rencontrer et établir des relations avec leurs homologues issus d'institutions publiques marocaines intervenant dans le processus d'importation de mangue.

ⁱ Liste de propositions de visites, à confirmer ultérieurement.

ⁱⁱ Proposition à confirmer ultérieurement.