



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Praktische handelsgids Senegal voor ondernemers met import-, export-, of investeringsambitie

In opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken

PRAKTISCHE HANDELSGIDS SENEGAL VOOR ONDERNEMERS MET IMPORT-, EXPORT-, OF INVESTERINGSAMBITIE

Januari 2017



Koninkrijk der Nederlanden

Inhoudsopgave

Woord van de Ambassadeur	4
Voorwoord.....	5
1 Introductie: kansen en uitdagingen in zakelijk Senegal	6
1.1 Ondernemingsklimaat in Senegal: sterke punten	6
1.2 Resultaten vragenlijst 'Zakendoen in Senegal'	9
1.3 Handelsbestemming Senegal: uitdagingen	11
1.4 Senegal als opstap naar de regio West-Afrika	16
2 Handelsbetrekkingen tussen Nederland en Senegal	19
2.1 Economische vooruitzichten	19
2.2 Goederen invoer en uitvoer	20
3 Een bedrijf opstarten in Senegal.....	23
3.1 Hoe start ik een bedrijf op in Senegal?	23
3.2 Bedrijfsvormen.....	25
3.3 Landeigendom	27
4 Investeren in Senegal.....	30
4.1 Waarom investeren in Senegal?.....	30
4.2 Kansrijke sectoren	31
4.3 Hoe investeer ik in Senegal?	33
4.4 Hoe investeer ik in een bestaand project of bedrijf?	34
4.5 Het Senegalese belastingstelsel	39
4.6 Betalingen en (export)financiering	42
4.7 Overwegingen voor investeerders: Arbeidswetgeving en verantwoord ondernemen	44
4.8 Praktijkvoorbeeld investeren in Senegal: Van Oers United	46
5 Exporteren naar Senegal	48
5.1 Waarom exporteren naar Senegal?	48
5.2 Hoe exporteer ik naar Senegal?	49
5.3 Invoerbependingen	53
5.4 Invoertarieven en invoerbelastingen.....	54
5.5 Preferentiële toegang en oorsprongsregels voor export naar Senegal	57
5.6 Productstandaarden en technische standaarden	58
5.7 Intellectueel eigendom (IE)	60
5.8 Praktijkvoorbeeld exporteren naar Senegal: Wiskerke Onions	61
6 Importeren uit Senegal.....	63
6.1 Waarom importeren uit Senegal?	63
6.2 Hoe importeer ik uit Senegal?	64
6.3 Uitvoerbependingen in Senegal	67
6.4 De Europese wet- en regelgeving met betrekking tot invoer	67
6.5 Handelsakkoorden tussen de EU en Senegal	68
6.6 Praktijkvoorbeeld exporteren vanuit Senegal: Nuts du Sen	69
7 Marktbetreding.....	71
7.1 Exporteren via een distributeur of handelsagent	71
7.2 Marktbetreding via online platforms.....	72
7.3 Praktijkvoorbeeld indirecte marktbetreding via lokale importeur of distributeur: Heineken	73
8 Aanbestedingen: verkopen aan de Senegalese overheid	75
8.1 Welke kansen biedt de Senegalese overheid als inkoper?	75
8.2 Praktijkvoorbeeld werken via aanbestedingen: Boskalis	77

9	Diensten exporteren naar Senegal	79
9.1	Waarom diensten exporteren naar Senegal?	79
9.2	Praktijkvoorbeeld diensten leveren in de toerisme sector voor de Senegalese markt: TUI Benelux.....	80
10	De cultuur van zakendoen in Senegal	82
11	Ondersteuning van de Nederlandse overheid bij het zakendoen in Senegal	84
12	Handelsbeurzen in Senegal	86
13	Relevante contacten in Senegal	87
	Bijlagen.....	92
	Annex I: Overzicht bedrijfstvormen in Senegal	92
	Annex II: Concurrentiekracht in internationale handel voor Senegal (2015).....	93

Woord van de Ambassadeur

Beste ondernemer,

Goed dat u geïnteresseerd bent in het zakendoen in Senegal; een democratisch, stabiel land in West-Afrika met een stevige economische groei. Het is een markt met potentie. Wij zien dan ook dat de interesse vanuit het Nederlandse bedrijfsleven in Senegal gestaag toeneemt. Zowel grotere Nederlandse bedrijven, zoals Boskalis, Heineken en Bavaria doen goede zaken in Senegal, en bedienen dikwijls van hieruit de regionale West-Afrikaanse markten. Maar ook kleinere bedrijven en startende ondernemingen zijn succesvol in Senegal.

Veel van de bedrijven benaderen de ambassade met vragen over bijvoorbeeld wat de kansen en uitdagingen van de Senegalese markt zijn, hoe de Senegalese regelgeving in elkaar zit, hoe je lokale partners kunt vinden of hoe andere Nederlandse ondernemers hun activiteiten in Senegal ontplooiën.

Wij hopen dat deze handelsgids aanknopingspunten zal bieden voor elke ondernemer die de Senegalese markt wil verkennen; of je nu importeur, exporteur of investeerder bent. Het zal zeker niet alle vragen beantwoorden, maar een overzicht geven van de belangrijke elementen die een ondernemer te wachten staan. En natuurlijk zal de ambassade er zijn wanneer de vragen onbeantwoord zouden blijven.

Veel succes met uw zaken in Senegal,

Theo Peters,
Nederlandse Ambassadeur te Dakar



Voorwoord

De Nederlandse Ambassade te Dakar, in Senegal, helpt veel Nederlandse ondernemers op weg in de groeiemarkt Senegal. Om tegemoet te komen aan de toenemende vraag naar ondersteuning en praktische informatie over het zakendoen in Senegal, heeft de Ambassade het initiatief genomen om een praktische handelsgids Senegal voor Nederlandse ondernemers met import-, export-, of investeringsambitie te ontwikkelen.

Ook al is Senegal als investerings- of handelsbestemming interessant, het eenduidige advies van succesvolle Nederlandse ondernemers die u reeds voorgingen is: kom niet zonder gedegen voorbereiding! Inzicht in het ondernemingsklimaat inclusief de regelgeving, de zakencultuur, enzovoort, is onontbeerlijk voor een goede start. Deze gids biedt duidelijke informatie over het 'hoe, wat en waar' van zakendoen in Senegal. Of het nu om importeren, exporteren of investeren gaat.

Senegal is het meest stabiele land in de regio West Afrika. Net als Kaapverdië scoort het hoog op de Freedom-index¹; het is een land waar je vrijuit kunt praten en zakendoen. Relatief gezien is het nog een arm land, maar de economische groei is met percentages tussen de 6 en 7% bruto nationaal product (BNP per jaar) ronduit goed. Bovendien is te merken dat de huidige regering, middels structurele hervormingen en verbeteringen, werkt aan de sociale en economische vooruitgang van het land.

De handelsgids is ontwikkeld en geschreven in nauwe samenwerking met de Nederlandse Ambassade te Dakar. De gids werd gefinancierd door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Bijna 40 Nederlandse bedrijven en ondernemers met ervaring in Senegal leverden een bijdrage aan deze gids, via een online vragenlijst of een interview². Ook is er met relevante Senegalese instellingen gesproken.

De belangrijkste elementen die uit deze gesprekken naar voren kwamen, vindt u terug in deze gids. Waar de informatie niet in de gids is opgenomen, treft u zo veel mogelijk verwijzingen naar websites van lokale instellingen en organisaties waar u terecht kunt met meer specifieke vragen.

Famke Schaap,
Adviseur internationale handel³

¹ Zie de Freedom-Index pagina voor Senegal (2015): <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2015/senegal>

² In totaal hebben 30 Nederlandse bedrijven de online questionnaire ingevuld, en zijn aanvullende telefonische interviews gehouden met 10 bedrijven.

³ Contactgegevens: famkeschaap@gmail.com

1 Introductie: kansen en uitdagingen in zakelijk Senegal

Verscheidende Nederlandse bedrijven hebben de weg naar de stabiele groeiemarkt Senegal al gevonden. Dit komt vooral door nieuwe kansen op de Senegalese markt alsook de goede positionering van het land als regionale business hub in West-Afrika. De Senegalese overheid presenteert buitenlandse ondernemers dan ook een breed palet aan handels- en investeringsmogelijkheden. Tegelijk geven Nederlandse ondernemers aan dat degelijke kennis van lokale wet- en regelgeving en van de culturele aspecten van het zakendoen onmisbaar is. De opkomende markt Senegal biedt dus net zoveel uitdagingen en risico's als kansen. Deze zullen in het volgende hoofdstuk worden beschreven.

De Senegalese import en export is traditioneel sterk op de Franse markt gericht. De laatste decennia zijn de handelsbetrekkingen steeds internationaler geworden. Vandaag de dag bruist de hoofdstad Dakar door de internationale havenactiviteiten, de aanwezigheid van internationale banken, en een komen en gaan van buitenlandse investeerders, afnemers en toeleveranciers.

1.1 Ondernemingsklimaat in Senegal: sterke punten

Op nationaal vlak biedt het Senegalese ondernemingsklimaat meer dan de basisbehoeftes voor een ondernemer: politieke stabiliteit, een verbeterend ondernemingsklimaat, monetaire stabiliteit, en een groeiende bevolking en consumptie.

Politieke stabiliteit en tolerantie

Sinds de onafhankelijkheid in 1960, heeft Senegal zich ontwikkeld tot een stabiele democratie met traditioneel een degelijk apparaat van instituties en onderwijs. De vrije en eerlijke verkiezingen van 2012 waarbij de macht van Abdoulaye Wade na 12 jaar plaats maakte voor President Macky Sall, zijn voor de regio nog altijd een toonbeeld.

Met een cultuur van tolerantie en maatschappelijke acceptatie staat Senegal in de regio ook bekend als een relatief veilig land. De maatschappij bestaat voor ongeveer 95% uit gematigde moslims, georganiseerd in de nog altijd invloedrijke moslimbroedersschappen. Daarnaast is er een katholieke minderheid van ongeveer 5%.

Daarnaast laten onbeperkte internettoegang en een zeer divers medialandschap zien dat Senegal persvrijheid en vrijheid van meningsuiting hoog in het vaandel draagt.

Senegal staat op de 75^e plaats in de Democracy Index van de Economics Intelligence Unit, met een sterke score in verkiezingsprocessen en burgerlijke vrijheden.⁴ Op vrijheid scoort Senegal hoog; het wordt als 'vrij' land ingedeeld in de Freedom of the World Index, met scores van 2 op 7 op burgerlijke en politieke vrijheden⁵.

Een groeiende markt, en groeiende bevolking

De Senegalese economie is de afgelopen tien jaar alleen maar gegroeid, weliswaar met pieken en dalen. In 2015 was de reële economische groei (BNP) boven verwachting: 6,5%. Dit zal zich naar verwachting met een groei van 6% doorzetten in de komende jaren, waar de meeste landen in Sub-Sahara Afrika van het Internationaal Monetair Fonds (IMF) een groeioprognose krijgen van 3%.

⁴ http://www.isie.tn/wp-content/uploads/2016/01/Economist_Intelligence_Unit-Democracy-Index-2015.pdf

⁵ <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2016/senegal>

Deze economische vooruitgang is voelbaar in de hoofdstad Dakar; de aanwezigheid van een steeds rijkere middenklasse trekt langzaamaan steeds meer nieuwe winkels en restaurants aan. Dat het consumptiepatroon van de lokale bevolking verandert, is ook te zien aan de groeiende vraag naar producten en diensten van hogere kwaliteit.

En Senegal is een groeimarkt. Momenteel wordt de bevolking geschat op iets meer dan 14,5 miljoen inwoners. De bevolking groeit sterk (2,9%). De Senegalese bevolking is relatief jong, met 40% van de bevolking onder de 15 jaar.

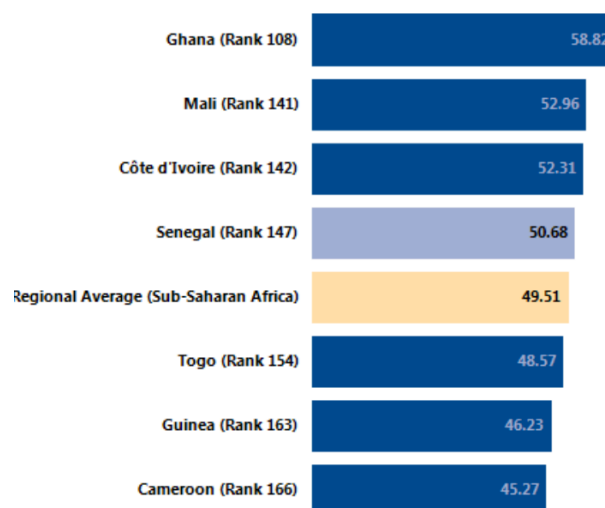
Monetaire stabiliteit

Net als de meeste landen in West-Afrika, gebruikt Senegal de aan de Euro gekoppelde CFA-Franc volgens een vaste wisselkoers. De Franc CFA, vroeger bekend als de 'Franc des Colonies Francaises d'Afrique'⁶, werd in 1945 geïntroduceerd en initieel gekoppeld aan de Franse frank. Later werd de Franc CFA gekoppeld aan de Euro. Ook andere landen in West-Afrika, die lid zijn van de West-Afrikaanse Monetaire Unie ofwel WAMU, gebruiken de CFA-frank.

Voor buitenlandse ondernemers biedt de koppeling van de CFA aan de Euro een groot voordeel; het neemt de onzekerheid weg van eventuele plotselinge waardeschommelingen. Een nadeel is volgens dat de waarde van de CFA te hoog is, waardoor de producten en diensten van Senegalese (en andere Afrikaanse) exporteurs op de internationale markt duurder zijn.

Verbeterend ondernemingsklimaat

In de Doing Business Index van 2017 van de Wereldbank staat Senegal op de 147^e plaats (van in totaal 190 landen). Binnen West-Afrika is met name Ghana een voorloper, gezien de ranking op de 108^e plaats (zie figuur 1).



Figuur 1: Score Senegal t.o.v. W-Afrikaanse landen op de Doing Business Index (bron: Wereldbank, Doing Business Index 2017)

Sinds haar aantreden heeft de nieuwe overheid ambitieuze economische hervormingen aangekondigd en deels waargemaakt. Ze zijn onderdeel van de langetermijnagenda van de overheid, getiteld 'Plan Sénégal Émergent' 2014-2017, ofwel het PSE.

⁶ Twee types CFA-Frank zijn in omloop: de West-Afrikaanse en de Centraal-Afrika.

Het nationale investeringsbevorderingsagentschap, het Agence Promotion des Investissements et Grands Travaux (in kort APIX), heeft onder meer de volgende hervormingen aangekondigd⁷:

- Het oprichten van een bedrijf binnen 6 uur;
- Het versimpelen en digitaliseren van de aanvraag van een bouwvergunning;
- Het verbeteren van de informatievoorziening
- Het versnellen van de electriciteitsaansluiting (door SENELEC).

Met het PSE wil de Senegalese overheid het land tot status van opkomende markt brengen, met daarin het nationale én internationale bedrijfsleven als motor voor economische groei en werkgelegenheid. Het PSE schetst het beleid voor de hervormingen. Met een beoogde groei van 7% per jaar in 2018 hoopt de overheid de uitdagingen op gebied van werkloosheid en armoede het hoofd te bieden. Om dit te bereiken wil de Senegalese overheid het ondernemingsklimaat verbeteren en de concurrentiekracht vergroten. Hiervoor is een hervormingsprogramma (PREAC) aangenomen.

binnen het PSE voorziet de overheid voorziet structurele hervormingen, waaronder op het gebied van landeigendom ('fonciers'), handelsrecht en arbeidsrecht. De overheid wil de kosten die gemoeid zijn met het zakendoen in Senegal verder omlaag brengen. Het gaat hier met name om logistieke- en arbeidskosten, elektriciteit en grondbezit. De toerisme- en landbouwsectoren zullen in bepaalde gevallen profiteren van de voorgenomen vermindering van de btw-tarieven. Verdere ontwikkeling van speciale investeringszones industriële zones en economische zones rondom Dakar vormt tevens een speerpunt van het PSE.⁸

Hoewel de plannen van President Macky Sall sterk zijn gericht op verbetering van het ondernemingsklimaat, bestaat er ook weerstand tegen de grote hervormingen. Vooral de vakbonden en religieuze broedersschappen zullen overtuigd moeten worden van de noodzaak van de veranderingen.

⁷ 'Reformes effectives focus Doing Business 2017', APIX brochure

⁸ Zie website APIX: <http://investinsenegal.com/Environnement-des-affaires-Le.html>

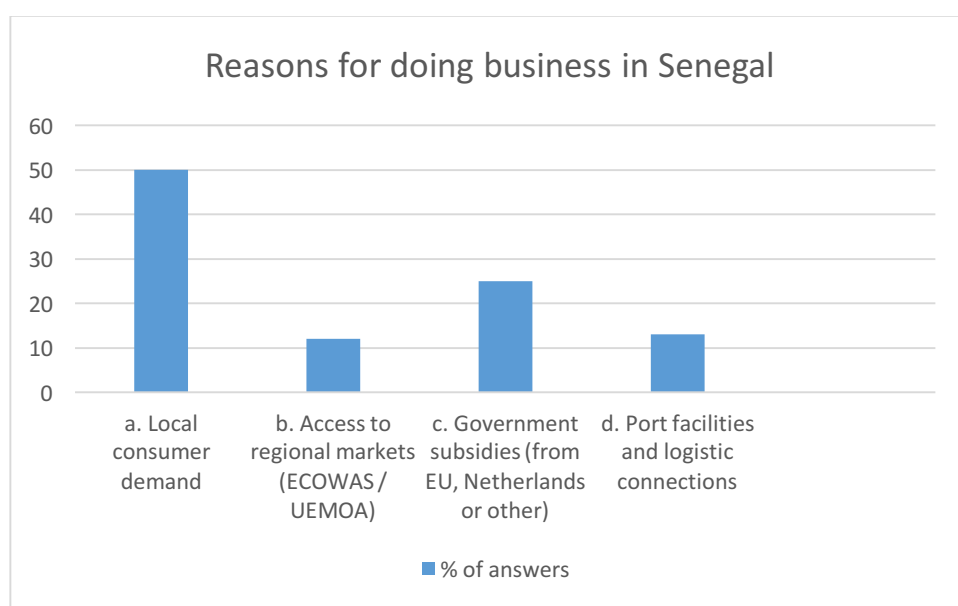
1.2 Resultaten vragenlijst ‘Zakendoen in Senegal’

In het kader van deze handelsgids zijn medio 2016 Nederlandse bedrijven benaderd om hun ervaringen met het zakendoen in Senegal te delen middels een vragenlijst⁹.

Deze vragenlijst is door meer dan dertig bedrijven ingevuld, zowel midden- en kleinbedrijven (MKB) alsook grotere bedrijven (met meer dan 300 medewerkers). De bedrijven die deelnamen aan het onderzoek waren reeds actief in Senegal, en representatief voor de sectoren die vanuit Nederland vertegenwoordigd zijn; m.n. fruit en groente, de voedingsmiddelenindustrie, transportsector, baggerindustrie, bouwindustrie en adviesbranche.

Uit de vragenlijst kwamen de volgende hoofdpunten naar voren:

- Nederlandse bedrijven doen zaken in Senegal via export/import en investeringen, maar steeds vaker ook door een combinatie van deze drie.
- Nederland is in Senegal gekend als lange-termijn partner en investeerder, vanwege het opzetten van lokale productiefaciliteiten met als doel na verpakking en/of verwerking te exporteren naar de lokale, regionale en wereldmarkten (bijvoorbeeld in de verse fruit- en groente, alsook notenindustrie).
- De belangrijkste redenen voor het voor het kiezen van Senegal als exportbestemming zijn de groeiende consumptievraag en veranderend consumptiepatroon, de beschikbaarheid van goedkoper personeel, en (in mindere mate) de mogelijkheid om Senegal als ‘springplank’ naar West-Afrika te gebruiken. Ook de korte transittijd tussen Rotterdam, Antwerpen en Dakar werden genoemd.



*Figuur 2: Belangrijkste redenen om zaken te doen in Senegal
(bron: Vragenlijst voor Nederlandse ondernemers, augustus 2016)*

- Bij bedrijven die importeerden vanuit Senegal is een groeiende ambitie zichtbaar. Met name in de verse (exotisch) fruit en groente bestaat reeds een duidelijke

⁹ 'Practical Trade Guide Senegal - Business Questionnaire', Juni 2016

invoerrelatie tussen beide landen, al gaat het hier vaak om invoer vanuit bedrijven waar Nederlandse ondernemingen eigenaar van zijn ofwel een aandeel in hebben.

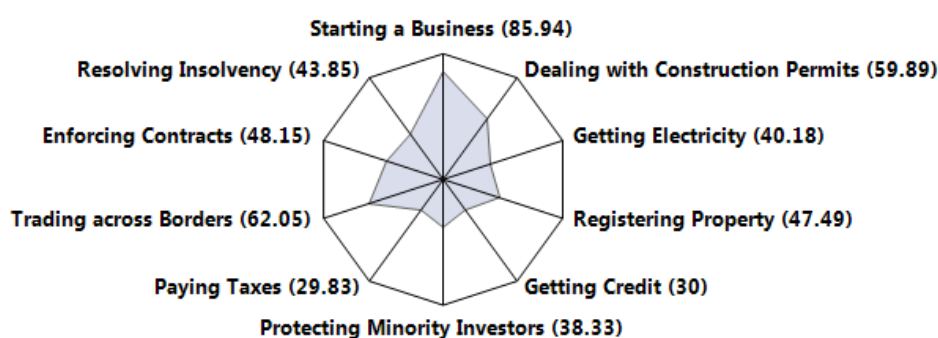
- Het investeren in de Senegalese markt blijkt vaak een resultaat van een al bestaande relatie met lokale exporteurs of importeurs. Nederlandse bedrijven investeren zowel door het opzetten van eigen productiefaciliteiten als door het aangaan van Joint Ventures met lokale partners. Ook de beschikbaarheid van financiële steun door de Nederlandse overheid wordt beschouwd als reden om te investeren in Senegal. Uit de vragenlijst blijkt voorts dat beperkingen op buitenlands eigenaarschap door Nederlandse bedrijven als uitdagend worden ervaren.
- Nederlandse bedrijven zijn gematigd positief over het zakenklimaat in Senegal. De genoemde uitdagingen in het lokale zakendoen liggen met name op de volgende vlakken: toegang tot elektriciteit, grondbezit, omgaan met lokale rechtspraak, betalen van belastingen. De onvoorspelbaarheid in de Senegalese regelgeving en procedures en van de bureaucratie en gebrekkige capaciteit bij (overheids)instellingen vormen verdere beperkingen. Ook worden de kosten en tijd bij de lokale douane voor inkomend transport als verbeterpunt aangegeven.
- Als enkele succesfactoren voor het zakendoen in Senegal door Nederlandse bedrijven worden een gedegen voorbereiding, investeren in lokale relaties en duidelijke afspraken met zakenpartners genoemd.

1.3 Handelsbestemming Senegal: uitdagingen

De meeste internationale ondernemers zien Senegal als een opkomende markt met kansen, maar ook de bij een ontwikkelingsland horende uitdagingen.

Ondernemingsklimaat: algemene uitdagingen

Deze uitdagingen komen duidelijk naar voren in de jaarlijkse 'Doing Business Index' van de Wereldbank¹⁰. Senegal bestrijkt de 153^e plaats in de lijst van de 189 landen. Senegal is het afgelopen jaar drie plaatsen in het klassement gestegen, maar blijft hiermee nog achter bij buurlanden Ghana (plaats 114) en Ivoorkust (plaats 142).



*Figuur 3: Score Senegal in Doing Business Index 2017
(bron: Wereldbank Doing Business Index 2017)*

Hoewel Senegal relatief goed scoort met betrekking tot 'opstarten van een bedrijf' en 'grensoverschrijdend handelen', zijn elementen als 'toegang tot elektriciteit', 'betalen van belastingen', 'het registreren van eigendom' en 'toegang tot financiering' duidelijke uitdagingen (zie figuur 3).

Dit komt dus overeen met de bevindingen van de Nederlandse bedrijven uit de vragenlijst en interviews. Nederlandse bedrijven noemden daarnaast de volgende uitdagingen expliciet in het zakendoen in Senegal.

- Toegang tot energie
- Betalen van belastingen
- Omgaan met justitie
- Lokale betalingen en geldzaken

Onvoorspelbaarheid van regelgeving

Ondernemers in Senegal hebben dikwijls te maken met onregelmatige toepassing van regels en de – soms abrupte – doorvoering van wijzigingen in wet- en regelgeving. Tegelijkertijd geniet de buitenlandse investeerder een bepaalde zekerheid doordat de

QUOTE: (Erik Pol, Pols Potten):
"Als ondernemer ben ik al tien jaar gevestigd in Senegal. Met de meeste overheidsinstellingen is redelijk goed zaken te doen. Er zijn echter grote verschillen in capaciteit en dus opvolging van dossiers. De toepassing van de arbeidswetgeving bijvoorbeeld, wordt in de praktijk door geen onderneming hier effectief toegepast. Maar als werknemers de weg naar Justitie inslaan, zijn de corrigerende acties van Justitie onevenredig. Zo is bijvoorbeeld de arbeidswetgeving in Senegal niet in het voordeel van de werkgever, en ontwikkeld naar Frans model. In de praktijk kan alles en kan met name de arbeidsinspectie lastig zijn."

¹⁰ www.doingbusiness.org

Senegalese overheid zich ook via internationale akkoorden heeft gebonden, bijvoorbeeld over invoertarieven (ECOWAS, WTO) of intellectueel eigendom (WIPO, WTO/TRIPS). Toch blijkt de uitvoering door douaneofficiëren of lokale ambtenaren in de praktijk weerbarstig.

Bureaucratie en inefficiëntie van overheidsinstellingen

Hoewel Senegal te boek staat als een land met een functionerend overheidsapparaat, laat de efficiëntie in afhandeling van aanvragen toch vaak nog te wensen over. Er is sprake van een groot verschil tussen instellingen en tussen capaciteit en functioneren van werknemers van deze instellingen. Uit de vragenlijst blijkt dat ondernemers in Senegal in de praktijk rekening moeten houden met (soms) zeer trage afwikkeling van dossiers, bureaucratie en corruptie.

Gebrekkige infrastructuur

Nederlandse ondernemers ervaren de gebrekkige structurele infrastructuur voor onder andere energie, de financiële sector, telecommunicatie en transport als meest belemmerend in Senegal. Deze structurele diensten zijn cruciaal voor het ondernemingsklimaat, maar Senegal scoort op dit punt matig volgens de WEF Competitiveness Index. Deze index geeft vooral de kwaliteit van luchtvaarttransport (101/140 landen) en de beschikbaarheid van elektriciteit en telecommunicatie (110/140 landen) als nadelige aspecten voor lokale en internationale ondernemers (en consumenten) in Senegal:

Gezien het belang voor internationaal ondernemers worden hieronder de uitdagingen op het gebied van energie, transport, logistiek en ICT-infrastructuur specifiek toegelicht.

Toegang tot energie

Betaalbare en betrouwbare toegang tot energie en elektriciteit is in Senegal één van de grootste uitdagingen voor ondernemers. In Senegal is toegang tot elektriciteit in bepaalde delen van het land moeilijk door onregelmatigheden, uitval en hogere kosten. Met name buiten Dakar is de levering van energie onregelmatig en komen 'power cuts' geregeld voor.

Om in Senegal een elektriciteitsaansluiting te verkrijgen zijn 81 dagen nodig en de kosten per kWh zijn 23 USD/cent. De kosten zijn meer dan 5.500 maal het Bruto Nationaal Product (BNP). Senegal is een van de landen waar toegang tot elektriciteit de grootste uitdaging is voor bedrijven en particuliere consumenten.

Tevens is slechts 55% van de bevolking is aangesloten op het elektriciteitsnetwerk (Wereldbank), en slechts 17% van de bevolking op het platteland. Veel productiebedrijven investeren daarom in noodgenerators om continuïteit te garanderen in geval van onderbrekingen.

Toch is enige verbetering zichtbaar, vooral in het distributienetwerk. Hier ging voorheen 33% van de geproduceerde energie verloren, dat is nu teruggebracht tot 18%¹¹. De nationale energieleverancier Société National d'Électricité du Sénégal, ofwel SENELEC, kan extra kosten in rekening brengen, afhankelijk van de locatie van energieafname.

Ondanks pogingen om SENELEC (deels) te hervormen, blijft de elektriciteitsvoorziening ondermaats. Eén van de ambities in het Plan Senegal Emergent is het vergroten van de elektriciteitscapaciteit, vooral op het platteland (onder leiding van het Senegalese

¹¹ KPMG report, 'Power in Africa', 2015, <https://www.kpmg.com/Africa/en/IssuesAndInsights/Articles-Publications/General-Industries-Publications/Documents/Power%20in%20Africa%20sector%20report%202015.pdf>

agentschap voor rurale elektriciteit – ASER). Ook werd in 2010 werd een wet aangenomen om de productie van hernieuwbare energie te stimuleren.

Voor ondernemers betekent de kans op energieuitval dat zij rekening moeten houden met de mogelijke kosten en gevolgen voor het productieproces. Om die risico's te beperken hebben de meeste bedrijven (uitgaande van de in kaart gebrachte risico's) een 'energie risicoplan' opgesteld. In geval van uitval gaan zij over op alternatieve energiebronnen, informeren spelers in de waardeketen ('supply chain risk management') en verplaatsen eventueel zelfs werkkrachten. Ten tweede zorgen ondernemers in Senegal ervoor dat zij zelfvoorzienend zijn in hun energie, bijvoorbeeld door eigen productie met behulp van een noodaggregaat of zonnepanelen.

TIP: Stel een energierisicoplan op om dergelijke risico's in te perken.

TIP: Om continuïteit in electriciteitstoevoer te garanderen is het aan te raden om te investeren in alternatieve energiebronnen zoals noodgenerators.

Transport en logistiek

Voor de import en export van goederen van en naar Senegal zijn de infrastructurele verbindingen van cruciaal belang.

▪ *Transport via zee*

De meeste goederen arriveren in, of vertrekken uit Senegal via de haven van Dakar (Port Autonome de Dakar). Deze haven biedt goede mogelijkheden voor maritiem transport. Zo biedt het een efficiënte containerterminal onder management van Dubai Ports World (DP World). Ook zijn er verdere verbeteringen van faciliteiten gepland, met onder meer een graan(import)terminal en een fruitterminal voor export, inclusief opslagfaciliteiten. Ook heeft de Senegalese overheid opdracht gegeven om een nieuwe haven aan te leggen op 50 km. afstand van Dakar ('Port du Futur'), hetgeen modernere faciliteiten en een grotere capaciteit zou gaan bieden.

Voor een overzicht van geboden diensten door de haven van Dakar kunt u terecht op de website: www.portdakar.sn.

▪ *Transport via de weg*

Distributie van goederen vanuit de haven richting Dakar, de binnenlanden of de buurlanden vindt doorgaans plaats via weg- of treintransport.

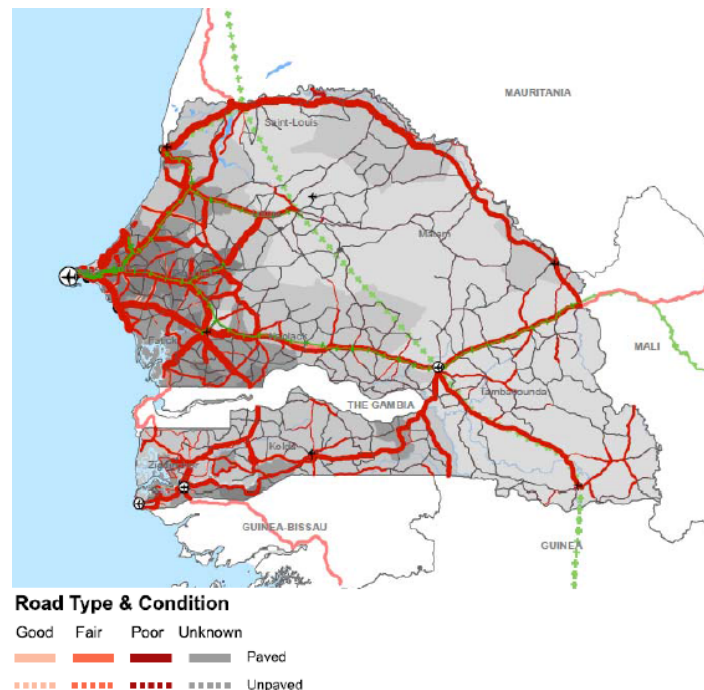
Dankzij de vele investeringen verbetert het wegennetwerk zich en kiezen bedrijven steeds vaker voor intraregionaal transport over de weg. Zo wordt er een moderne tolweg aangelegd tussen Dakar en de in aanbouw zijde nieuwe luchthaven (Aéroport International Blaise Diagne). Het traject tussen Dakar en Sindia is gebruik.

Het wegennetwerk (in totaal ong. 18.000km) valt nog sterk te verbeteren in termen van kwaliteit

QUOTE (Van Oers): "Voor het transport van in Senegal geproduceerde sperziebonen naar Nederland gebruiken we vooral maritiem transport, maar 'experimenteren' we ook met andere vormen van transport. In 2015 exporteerde ons bedrijf meer dan 5.000 ton sperziebonen vanuit Senegal naar Nederland, waarvan ongeveer 80% per reefercontainer per schip, 15% per koelwagen en 5% door de lucht. Het transport per koelwagen naar Europa bleek zeer efficiënt: in 8 dagen van Senegal naar Barendrecht, waarbij de transporteurs de grenscontroles regelden."

en bereikbaarheid, vooral in rurale gebieden. De komende jaren investeert de overheid met financiering van internationale donoren (o.a. de Wereldbank) in de aanleg van de weg tussen Dakar en Touba (de tweede grootste stad in Senegal). Figuur 5 toont mede de belangrijkste route die vanuit Dakar langs de grens met Mauritanië naar Bamako (in Mali) loopt.

TIP: Voor bedrijven die vaak zakendoen met partijen buiten Dakar, is het noodzakelijk om een auto met vierwielaandrijving aan te schaffen, gezien de vaak onverharde wegen.



Figuur 4: Wegennetwerk in Senegal
(bron: infrastructureafrica.org)

▪ Transport per spoor

Naast wegtransport is ook transport via het spoor mogelijk; er is een spoorweg tussen Dakar en Bamako, die op langere termijn economisch en efficiënt goederentransport zou kunnen bieden, maar onregelmatige diensttijden kent. Gezien het belang voor de regio, staat de renovatie van de Dakar – Bamako spoorlijn hoog op de agenda van de Senegalese en ECOWAS overheden.

▪ Vervoer door de lucht

Luchtverkeer is nog altijd prijzig en daardoor minder aantrekkelijk voor het transport van goederen.

Nederlandse ondernemers profiteren van visavrij reizen naar Senegal.

Zoals eerder gemeld wordt er momenteel een nieuwe luchthaven gebouwd, het Aeroport International Blaise Diagne (AIBD). Deze zal

QUOTE (Emiel Korff, TUI Benelux):
“Vliegen op de luchthaven van Dakar is behoorlijk prijzig geworden voor luchtvaartmaatschappijen, met name door de hoge luchthavenbelastingen. Deze hebben mijns inziens een negatieve uitwerking op de concurrentiekracht van de bestemming Senegal op de Nederlandse markt. Met lagere luchthavenbelastingen kan Senegal als reisbestemming concurreren met populaire bestemmingen als Gambia en de Kaapverdische Eilanden.”

zich op ongeveer 50 km. buiten Dakar bevinden, en daardoor mogelijk interessanter zijn voor goederentransport dan de huidige luchthaven middenin Dakar. De Senegalese overheid heeft tevens zijn plannen voor de Dakar International Integrated Economic Zone (DIIEZ) gepresenteerd, een Speciale Economische Zone waar het bedrijf Agility moderne opslagplaatsen zal bouwen.

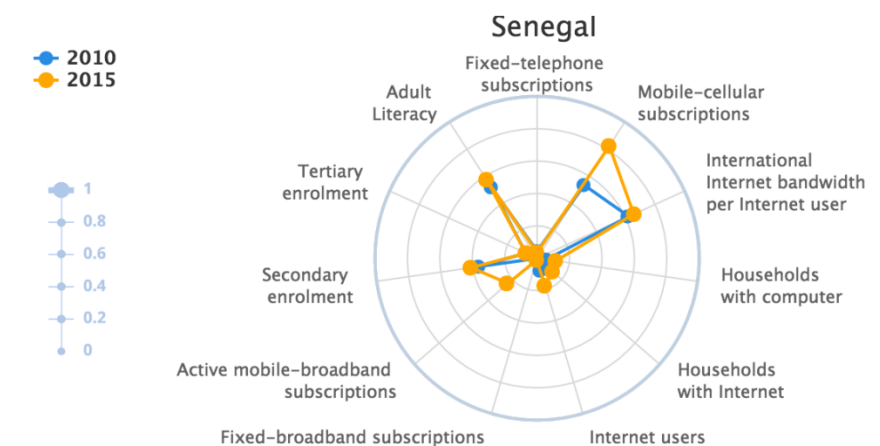
Diverse internationale luchtvaartmaatschappijen vliegen op Dakar, met dagelijkse vluchten uitgevoerd door onder meer Air France, Brussels Airlines, Iberia en TAP Portugal.

De Nederlandse reisorganisatie TUI Benelux vliegt met eigen vluchten op Senegal die ook Gambia aandoet.

ICT-infrastructuur

In de 21^e eeuw is aansluiting bij de wereldwijde handel haast onmogelijk zonder een sterke ICT- infrastructuur. Voor de Senegalese overheid is de ICT-sector een prioriteitssector. De sector krijgt ondersteuning met projecten als de aanleg van het 'Parc de technologie numérique' nabij Diamniadio (even buiten Dakar), ICT incubators en verschillende e-government projecten om met name de rurale gebieden te ontsluiten.

Senegal heeft op vlak nog een weg te gaan, zo blijkt uit de ICT Development Index (2015) van ITU data (zie figuur 6). Zo heeft bijna iedereen in Senegal een mobiele telefoon abonnement (meer dan 90%), maar zijn er maar weinig huishoudens die beschikken over een computer (slechts 12%). Ook hebben weinig mensen buiten Dakar toegang tot internet (slechts 13% van alle huishoudens).



Figuur 5: Score Senegal op de ICT Development Index van ITU
(bron: ITU Data)

Conclusie: uitdagingen voor ondernemen in Senegal

Hoewel iedere bedrijfservaring in internationale context uniek is, zijn er een aantal algemene aspecten te benoemen die uitdagingen vormen voor importeren uit, exporteren naar en investeren in Senegal.

Het omgaan met uitdagingen rondom het zakelijk 'avontuur' in Senegal is niet altijd eenvoudig, en dikwijls wordt een beroep gedaan op de capaciteit om te anticiperen op onvoorziene omstandigheden, creatief te zoeken naar oplossingen, en het netwerk van contacten en kennissen aan te boren die eventueel kunnen helpen.

TIP: Voor iedere zakelijke ambitie in Senegal geldt: kom niet zonder een gedegen voorbereiding!

1.4 Senegal als opstap naar de regio West-Afrika

Groeiende potentie van Senegal als regionale businesshub

Senegal biedt ondernemers de kans om ook de regionale groeiemarkten in de buurlanden van Senegal te bedienen. Uit de vragenlijst en de interviews blijft dat dit voor veel Nederlandse ondernemers met een regionale ambitie en groeistrategie een belangrijke overweging is geweest om te investeren in Senegal. Senegal kent dus een rol als regionale businesshub. De gezamenlijke bevolking van de ECOWAS-landen behelst meer dan 335 miljoen inwoners met een groeiend consumptiepatroon en dus groeiende zakelijke mogelijkheden.

Van de producten en diensten die in Senegal voet aan de grond krijgen, wordt al meer dan de helft doorgevoerd naar buurlanden als Mali, Burkina Faso en Ghana.

Regionale springplank

Met een ambitie om als regionale springplank te fungeren, is Senegal traditioneel één van de drijvende krachten van verdere regionale samenwerking. Economische samenwerking is de voornaamste pijler van regionale integratie in West-Afrika. Het doel hiervan is het bevorderen van interne handel door het wegnemen van (zowel tarifaire als non-tarifaire) handelsbarrières.

Een veel gehoorde klacht is dat overheden dikwijls de daad niet bij het woord voegen. Toch is het regionaal zakendoen in West-Afrika de afgelopen jaren een stuk makkelijker geworden, bijvoorbeeld door gezamenlijk buitentarief en visavrij reizen voor ECOWAS-burgers. Hierdoor zijn voor Nederlandse ondernemers en investeerders ongekennde kansen tot schaalvergroting ontstaan.

Samenwerkingsverbanden

Net als binnen de Europese Unie, waar handelsbarrières grotendeels geslecht zijn door de gemeenschappelijke douaneunie, is ook in Afrika een trend naar meer regionale samenwerking zichtbaar. Dit levert concrete handelsvoordelen op voor Nederlandse ondernemers, met name door verlaging van douanetarieven, visavrij reizen alsook samenwerking in douaneprocedures.

In West-Afrika zijn twee samenwerkingsverbanden relevant voor Nederlandse ondernemers:

- De West-Afrikaanse Economische en Monetaire Unie (WAEMU, of l'UEMOA in het Frans): het eerste samenwerkingsverband in de regio, met acht lidstaten (zie figuur 7).
- De Economische Gemeenschap van West-Afrikaanse Staten (ECOWAS of CEDEAO in het Frans): opgericht in 1975, met 15 lidstaten (incl. alle WAEMU lidstaten).

Zakendoen binnen ECOWAS: ontwikkelingen en kansen

ECOWAS is met een bredere dekking van 15 landen leidend in West-Afrika. Uit dit samenwerkingsverband zijn verschillende initiatieven voortgekomen waardoor vooruitgang is geboekt richting de ambitie van een gemeenschappelijke markt. Onder andere op de volgende punten:

- verlaging en simplificatie van douanetarieven als onderdeel van de douane-unie (onder het ECOWAS Trade Liberalisation Scheme (ETLS));

- gemeenschappelijk invoertarief voor import uit derde landen (ECOWAS CET, sinds 1 januari 2015 van toepassing);
- harmonisering van een enkel 21% btw-tarief (VAT);
- visavrij reizen voor burgers uit ECOWAS lidstaten.

Maar er is ook een kanttekening te plaatsen bij de op papier steeds nauwere samenwerking en integratie tussen de West-Afrikaanse landen: in de praktijk blijkt harmonisering en liberalisering maar langzaam vooruitgang te boeken. Ieder land heeft zijn eigen tempo voor implementatie van de plannen, vaak vergezeld van weerstand en gebrekkige capaciteit van lokale (overheids-)instellingen.

Landen voor regionale afzet vanuit Senegal

In het onderstaande overzicht zijn de landen opgenomen die vanuit Senegal in aanmerking komen voor regionale afzet zónder invoertarieven vanuit Senegal (op enkele uitzonderingsproducten na): de acht WAEMU-lidstaten en 15 ECOWAS-lidstaten:

	WAEMU lidmaatschap	ECOWAS lidmaatschap
Benin	X	X
Burkina-Faso	X	X
Cabo Verde		X
Gambia		X
Ghana		X
Guinee-Bissau	x	X
Guinee-Conakry		X
Ivoorkust	X	X
Liberia		X
Mali	X	X
Niger	X	X
Senegal	X	X
Sierra Leone		X
Togo	X	X
Togo		X

Figuur 6: Landen voor mogelijke regionale afzet zonder invoertarieven vanuit Senegal

Een Economisch Partnerschapsakkoord (EPA)

De voorwaarden voor import en export van en naar Senegal worden op regionaal niveau geschapen: met afspraken tussen de Europese Unie (EU) en ECOWAS. Sinds 2001 is de EU in overleg met staten van ECOWAS en WAEMU voor een Economisch Partnerschapsakkoord (EPA). Onder het arrangement van 'Everything But Arms' (EBA) is export vanuit Senegal naar Europa nog vrij van tarieven, maar het EPA beoogt ook gunstiger markttoegang voor import uit Europa naar ECOWAS.

De EU vertegenwoordigt als handelspartner met West-Afrika 37,8% van de totale export en 24,2% van de import. Daarmee is het de belangrijkste handelspartner van West-Afrika. Tussen 2010 en 2014 nam de export vanuit West-Afrika naar de EU toe met gemiddeld 14,5% per jaar. De import vanuit de EU naar West-Afrika groeide gemiddeld met 7,7% per jaar.

EPA: de voordelen

Voor Nederlandse ondernemers zou het EPA tussen de EU en West-Afrikaanse landen ook andere voordelen bieden, met name voor regionale handel. West-Afrikaanse landen hebben als onderdeel van het EPA toegezegd ook binnen ECOWAS vrijstelling van douanetarieven toe te passen (hetgeen momenteel niet altijd even vlekkeloos verloopt). Ook de mogelijkheid om via het EPA (en de preferentiële oorsprongsregels) te profiteren van goedkopere import vanuit Senegal (en West-Afrika) biedt kansen in diverse sectoren.

De EPA-onderhandelingen

De inwerkingtreding van het EPA laat echter nog op zich wachten. Het akkoord over het EPA-verdrag werd al in februari 2014 bereikt, maar niet alle 15 ECOWAS-landen hebben hun vereiste parlementaire goedkeuring en ondertekening verleend. Zo hebben Nigeria en Gambia aangegeven bv. niet tevreden te zijn over de overeengekomen verlaging van invoertarieven in de industriële- en verwerkingsindustrie.

2 Handelsbetrekkingen tussen Nederland en Senegal

Het handelsverkeer tussen Nederland en Senegal is de afgelopen jaren intensiever geworden, zowel qua import, export als investeringen. Ook het aantal Nederlandse bedrijven dat zich in Senegal heeft gevestigd is de afgelopen tien jaar sterk gestegen. Inmiddels zijn naar schatting meer dan vijftig bedrijven van Nederlandse herkomst actief in Senegal.

Nederland heeft een duidelijk handelsoverschot met Senegal; de exportwaarde had in 2015 een totale waarde van bijna 340 miljoen euro, terwijl volgens het Nederlands Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) de importwaarde van goederen uit Senegal bijna 31,5 miljoen euro behelsde. Nederland importeert met name voedingsproducten en grondstoffen, en exporteert naar Senegal ruwe aardolie (meer dan 50% van de totale uitvoerwaarde), uien, aardappelen en melkpoeder.

De intensievere handelsbetrekkingen tussen de EU en Senegal weerspiegelen de groei van de wereldhandel en het groeiend aandeel van ontwikkelingslanden hierin. De statistieken over de handelsstromen tussen de EU en West-Afrika (ECOWAS) illustreren dit.

Na de West Afrikaanse landen, is de EU met rond de 40% van de totale handel, de belangrijkste handelspartner voor Senegal. In 2015 exporteerde de EU rond de 2,4 miljard Euro naar Senegal, terwijl 0,4 miljard Euro aan invoer werd geregistreerd.

2.1 Economische vooruitzichten

De Senegalese economie toont een sterkere groeipotentie op de midden- en lange termijn dan de meeste landen in Sub-Sahara Afrika, waar eerder een krimp wordt verwacht. De meeste landen kampen met de gevolgen van de lage prijzen voor grondstoffen, wereldwijde financiële besparingen en aanhoudende droogte.

De Senegalese overheid positioneert het land graag als een snelgroeiende economie, zich baserend op de recente reële groeicijfers - 6,5% in 2015, oplopend naar 7% in 2018. Cijfers bevestigen de kansen van Senegal als opkomende economie. Senegal lijkt te profiteren van doorgevoerde hervormingen, infrastructurele investeringen, consumptie en landbouw¹². Als illustratie is het interessant een vergelijking te maken met de groei van de Nederlandse economie: een groeiprognose van 7.0% in 2018 voor Senegal t.o.v. 1.6% voor Nederland¹³.

Moody's Investor Services schroefde in juni 2016 de rating van Senegal op naar 'B1' status, in antwoord op de (deels) doorgevoerde hervormingsagenda van de overheid als onderdeel van het Plan Sénégal Émergent (PSE), een sterkere groeiverwachting en consolidering van de begroting.¹⁴

Echter, terwijl de Senegalese economie boven verwachting presteerde in 2015, blijkt de economie ook kwetsbaar en volatiel. Zo ziet het Internationaal Monetair Fonds (IMF) nog altijd extreme 'ups en downs' in reëel economische groei de afgelopen tien jaar. Daarbij werd tussen 1994 en 2014 tot vier maal toe een 5% groei gevolgd door een verlies van 4% in de jaren daarna. Ook blijft de groei per hoofd van de bevolking blijft sterk achter bij de reële economische groei (BNP). Momenteel is de groei 2,51 USD BNP per hoofd van de bevolking, een stuk minder dan in andere sterk groeiende economieën als Ghana of Nigeria.

¹² Wereldbank, 'Global economic prospects: Sub-Saharan Africa', June 2016.

¹³ <http://data.worldbank.org/country/senegal>

¹⁴ Moody's Investor Service 'Rating Action: Moody's affirms Senegal's B1 ratings', 03 Juni 2016. Zie website Moodys: https://www.moodys.com/research/Moodys-affirms-Senegals-B1-ratings-maintains-positive-outlook--PR_349551

2.2 Goederen invoer en uitvoer

Export naar Senegal

Nederlandse producenten exporteerden in 2015 voor een totaal aan 340 miljoen euro aan goederen naar Senegal. Gekeken naar importwaarde is Nederland de vierde handelspartner van Senegal: vooral als toeleverancier van geraffineerde olie, maar ook van uien, aardappelen, machines en medicijnen¹⁵.

Nederland belangrijke toeleverancier

De top 10 Nederlandse export naar Senegal (in 2015, naar waarde¹⁶) ziet er als volgt uit:

1. Aardolie
2. Uien
3. Aardappelen
4. Moutextract
5. Machineonderdelen
6. Tractoren voor opleggers
7. Farmaceutische artikelen (anticonceptiepillen)
8. Voertuigen voor goederenvervoer
9. Zaden (m.n. groentezaden)
10. Tabak

Door een grote eigen consumptie van uien en aardappelen en een beperkte eigen productie, is Senegal genoodzaakt om deze te importeren. In 2015 was Nederland de voornaamste toeleverancier van uien voor Senegal, met een totale waarde van 43,5 miljoen euro. Ook voor aardappelen vervult Nederland de rol van 'aanvuller van nationale tekorten'; in 2015 werd 16,5 miljoen euro aan aardappelen geëxporteerd.

De waarde van de Nederlandse uitvoer naar Senegal fluctueert sterk. Sinds 2013, toen meer dan 665 miljoen euro aan uitvoer werd geregistreerd, is de totale waarde van Nederlandse export naar Senegal gehalveerd. Reden daarvan is de sterke terugloop van export van aardolie.

Handel via distributeur/handelsagent

Bij het betreden van de Senegalese markt kiezen veel Nederlandse bedrijven (ongeveer de helft) ervoor om zaken te doen via een distributeur of handelsagent. Vooral in de retailsector en voedingsindustrie (bijvoorbeeld Philips, Heineken) verloopt de export vaak via een distributeur. [Zie [Hoofdstuk 6](#) over marktbetreding].

TIP: Bij het betreden van de Senegalese markt is het vinden van een betrouwbare distributeur of handelsagent zeer belangrijk. De Ambassade en

QUOTE: (Marc Elenbaas, Heineken): "Om te exporteren via een lokale distributeur is het belangrijk om de markt goed te verkennen, en te begrijpen 'waar je kunt scoren'. De lokale distributeur moet de juiste connecties en ervaring hebben in dat segment van de markt waar wij op gaan inzetten. Heineken tekent altijd een distributieovereenkomst met de lokale distributeurs. Om de lokale distributeur te ondersteunen biedt Heineken ondersteuning in de verkoop en promotie, en in sommige

¹⁵ www.trademap.org

¹⁶ www.trademap.org

APIX (zie hoofdstuk 3.1) kunnen hierbij helpen.

Invoer vanuit Senegal

Senegal heeft een handelstekort: de invoerwaarde (4,7 Miljard Euro in 2015) is meer dan het dubbele van exportwaarde, welke in 2015 2,1 Miljard Euro behelsde. In 2016 waren China, India, Zwitserland en Frankrijk de belangrijkste exportbestemmingen voor Senegalese goederen.

In 2015 had de totale Nederlandse invoer vanuit Senegal een waarde 32,5 miljoen euro, bijna een verdubbeling ten opzichte van 2011 toen er 18,5 miljoen euro uit Senegal werd geïmporteerd. Deze statistieken (gebaseerd op [ITC's Trademap](#)) weerspiegelen ook het (deels) verplaatsen van de productie naar Senegal door enkele Nederlandse landbouwproducenten.

Top-10 Nederlandse import uit Senegal (in 2015, naar waarde) ziet er als volgt uit ¹⁷:

1. Peulgroente, ook indien gedopt, vers of gekoeld
2. Guave, mango's en manggistans
3. Tomaten, vers of gekoeld
4. Zirkoniumerts en concentraten daarvan
5. Klei
6. Aardolie en olie uit bitumineuze mineralen
7. (Ruwe) grondnotenolie
8. Telefoontoestellen
9. Uien en sjalotten
10. Andere soorten groente vers of gekoeld

Invoer van landbouwproducten

Ongeveer tweederde van de totale invoer uit Senegal bestaat momenteel uit landbouwproducten als groente. Het gaat vooral om sperziebonen, tomaten en uien. In Senegal gevestigde Nederlandse en buitenlandse landbouwproducenten nemen een belangrijk aandeel van deze invoer voor hun rekening.

Dankzij de investeringen in Senegal groeide de Nederlandse groente-import uit Senegal de afgelopen jaren (2011 tot 2015) met 10%. Daarmee vertegenwoordigde het bijna 7,5% van de totale (wereldwijde) import van groente door Nederland. Ook voor fruit is Senegal een steeds belangrijkere toeleverancier: de import van mango's en meloenen nam tussen 2011 en 2015 toe met 36%.

Voor Nederlandse bedrijven die op zoek zijn naar import via lokale productiemogelijkheden, biedt Senegal vooral in de verse producten (groente, fruit, vis) kansen. Gezien de toenemende lokale vraag naar agrarische producten en levensmiddelen en de achterblijvende lokale productie, liggen er 'dubbelop' kansen voor Nederlandse ondernemers.

TIP: Ondernemers met een exportwens naar Afrika doen er goed aan om marktonderzoek te plegen, en de invoertrends in verschillende landen te vergelijken, toeleverantie vanuit concurrerende landen te onderzoeken en markttoegangscondities te bekijken.

¹⁷ Bron : www.trademap.org

TIP: Marktonderzoek is cruciaal om te onderzoeken welke kansen die de Senegalese markt biedt. De Market Access instrumenten van het [International Trade Center](https://www.trademap.org), zoals Trademap (www.trademap.org) kunnen uitkomst bieden.

Op relatief eenvoudige wijze kunt u een overzicht maken van de invoer en uitvoer trends voor specifieke markten en producten. Bijvoorbeeld door op productniveau data over de internationale vraag te combineren met nationaal aanbod, ontstaat een beeld van de kansen in de 'winnende sectoren'. De 'productdiversificatie'-tabel (Figuur 4, en Annex II) laat zien dat onder meer de wereldwijde vraag naar cashewnoten, bonen, vis en garnalen groeit. Ook wordt duidelijk dat van deze producten voldoende nationale productie in Senegal is (mogelijkheden voor lokale investeerders en export vanuit Senegal).

3 Een bedrijf opstarten in Senegal

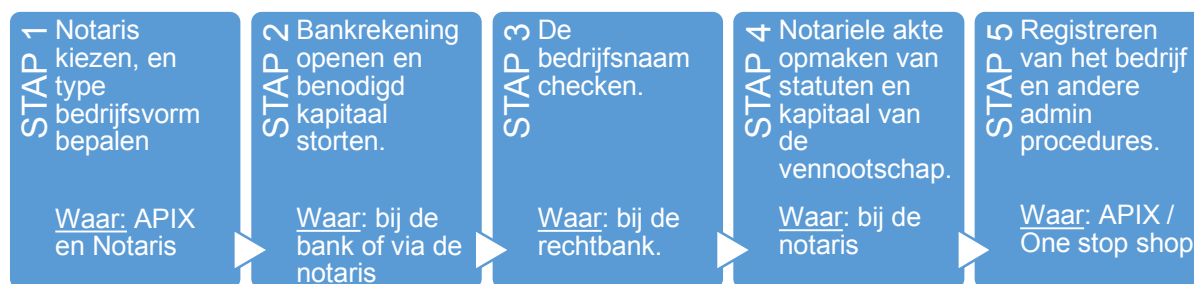
3.1 Hoe start ik een bedrijf op in Senegal?

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ L'Acte Uniforme van de Organisatie voor de harmonisering van het zakenrecht in Afrika (OHADA).
Verantwoordelijke instelling
<ul style="list-style-type: none">▪ Bureau d'appui à la création d'entreprise (BCE) van het Agence Promotion des Investissements et Grands Travaux (APIX).▪ Chambre des notaires du Senegal voor het aantrekken van een notaris.
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ Guide du createur d'entreprise van APIX (2015).

Juridisch kader

Het juridische kader van het Senegalese ondernemingsrecht vindt zijn oorsprong in de verdragen van de Organisatie voor de harmonisering van het zakenrecht in Afrika (OHADA), welke ook voor andere landen in West Afrika (UEMOA) en Centraal Afrika (CEMAC) model staat¹⁸. De verschillende bedrijfsvormen in Senegal zijn bijvoorbeeld bepaald door 'l'Acte Uniforme' van OHADA.

Een bedrijf opstarten: Welke stappen zijn er te nemen?



Het opstarten van een bedrijf in Senegal is relatief simpel. Dit kan binnen 24 uur en zonder teveel kosten. Behalve een notaris en de 'one stop shop' (in het Frans 'guichet unique') gehuisvest binnen APIX heeft u als ondernemer geen andere instellingen te bezoeken. Het is de bedoeling dat vanaf 2017 slechts 6 uur nodig zal zijn om de procedures van aanvraag tot bedrijfsregistratie te doorlopen.

Er zijn vijf stappen te doorlopen voor ondernemers die in Senegal een bedrijf willen opstarten. Het beginpunt voor de opstart van een bedrijf in Senegal ligt altijd bij de notaris. Nadat u een notaris heeft gevonden (bijvoorbeeld via de 'Chambre des notaires') zal u met de notaris de bedrijfsvorm voor de onderneming bepalen (zie hoofdstuk 3.2 over bedrijfsvormen). Het benodigd kapitaal van de vennootschap dient gestort te worden op een

¹⁸ OHADA / Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires, www.ohada.org

Senegalese bankrekening, waarna de notariële aktes van het bedrijf opgemaakt worden door de notaris (stappen 1-4). Hierna kunt u uw bedrijf officieel registreren bij APIX (stap 5), via de 'one stop shop'. Het nieuwe bedrijf zal vermeld worden op het elektronisch platform van APIX: www.creationentreprise.sn.

Notaris

U bent verplicht een lokale notaris in te schakelen voor de opzet van bepaalde bedrijfsvormen (SARL en SA en SAS). Daarnaast is het advies om u door hem/haar te laten begeleiden op juridische en fiscale aspecten. Tot slot heeft u ook voor zaken als grondbezit en vastgoed een lokale notaris nodig. Voor meer informatie over notarissen in Senegal kunt u contact opnemen met de [Chambre des Notaires du Senegal](http://www.chambre-notaires.sn).

TIP: Zorg dat u als buitenlandse investeerder in een bedrijf een meerderheidsaandeel ('majorité confortable') krijgt of houdt.

Ondersteuning - APIX



*Figuur 6: Logo van APIX
(bron: mafexecutives.net)*

De eerste aangewezen instelling voor een ondernemer met de ambitie om te ondernemen in Senegal of met Senegalese partijen is het Agence Sénégalaise pour la Promotion des Investissements et des Grands Travaux (APIX).

De Start-up Helpdesk (BCE¹⁹) binnen APIX is voor Nederlandse ondernemers een centraal platform voor informatie over opstart en de registratie van een onderneming in Senegal.

De 'one stop shop' binnen APIX is een groep van verschillende instanties gehuisvest op een locatie, die van belang zijn voor de opstart van een bedrijf, zoals:

- Handelsregister ('Registre du Commerce et du Credit Mobilier', RCCM): o.a. voor de aanvraag van een import- en exportkaart.
- Nationaal Identificatie Centrum (CNI) van het National Statistiek en Bevolkingsagentschap (ANSD): aanvraag NINEA, ofwel het identificatienummer voor Bedrijven en Organisaties ('Numéro d'Identification National des Entreprises et des Associations')²⁰
- Arbeidsinspectie: registratie van werknemers en start van de activiteiten.

De website www.creationentreprise.sn biedt een overzicht van de verschillende ondernemingsvormen, inclusief de benodigde documenten en formulieren per type bedrijf.

¹⁹ BCE / Bureau d'appui à la Création d'Entreprise

²⁰ NINEA/ Numéro National d'Identification d'Entreprises et d'Associations

3.2 Bedrijfsvormen

Er bestaan verschillende bedrijfsvormen in Senegal. De meest courante vormen de eenmanszaak, de vennootschap (incl. kosten bij oprichting) en de dochtermaatschappij. Hieronder zal een overzicht van de belangrijkste vormen worden gegeven.

Om een bedrijf op te richten in Senegal dient een ondernemer dus een keuze te maken tussen deze bedrijfsvormen. Kijk op de websites van [APIX](#) en [het Business Creation Support Bureau \(BCE\)](#) voor de exacte voorwaarden. Een praktisch overzicht en vergelijking van de bedrijfsvormen staat tevens in de [Guide du createur d'entreprise](#).

In [Annex 1](#) treft u hiervan het overzicht van bedrijfsvormen in Senegal (in het Frans).

Eenmanszaak ('Entreprise individuelle')

- Procedure: in zijn geheel via APIX start-up helpdesk (BCE), zonder notaris.
- Voor wie: alleen mogelijk als de ondernemer in Senegal woont, ofwel Senegalees burgerschap geniet (kan wel met buitenlands paspoort).
- Kosten: geen.
- Documenten benodigd: o.a. twee kopiën van de Senegalese of buitenlandse nationale identiteitskaart; uittreksel uit het strafregister of gelijkwaardig document (in het Frans); verblijfsvergunning. Ga voor meer informatie naar de [website van het Business Creation Support Bureau \(BCE\)](#).

Besloten of Naamloze Vennootschap ('Société': SARL en SA)

- Procedure:
 - optekening van statuten bij een notaris en deponeren van benodigd kapitaal bij een notaris of een bank ('compte de société en formation', wordt vrijgegeven na registratie bij de RCCM).
 - registratie van de vennootschap bij APIX Start-up Helpdesk (BCE).
- Types:
 - Besloten vennootschap (bv): Société à Responsabilité Limitée (SARL).
 - Naamloze vennootschap (nv): Société Anonyme (SA).
- Kosten:
 - Voor de bedrijfsregistratie: 25.000 FCFA of 1% van het vermogen als deze hoger is dan 10.000.000 FCFA (ongeveer 15.200 euro).
 - Geschatte notariskosten: tussen de 400.000 en 700.000 FCFA (ongeveer 600 – 1000 Euro).
- Documenten benodigd: o.a. twee kopiën van nationale identiteitskaart van de oprichters; uittreksel uit het strafregister of gelijkwaardig document (in het Frans). Zie verder de [website van het Business Creation Support Bureau \(BCE\)](#).

Branche van een internationaal (moeder)bedrijf ('Filiale')

- Procedure:
 - optekening van statuten bij een notaris.
 - registratie van het branchekantoor en diens statuten bij APIX Start-up Helpdesk (BCE).
- Kosten: te verifiëren bij APIX
- Documenten benodigd: te verifiëren bij APIX

TIP: Creatie van een branchekantoor in Senegal is een flexibele en juridisch 'lichte vorm' die de mogelijkheid biedt om kennis te maken met een nieuwe, buitenlandse markt. Senegal

beschouwt een Senegalese branche van het internationale bedrijf fiscaal gezien als 'niet-ingezetene'. De branche wordt tot een periode van maximaal twee jaar toegestaan, waarna het branchekantoor over het algemeen stopt te opereren, ofwel een vennootschap wordt gestart.

Economische belangengemeenschap ('GIE')

Deze bedrijfsvorm heeft als doel 'de leden de mogelijkheid te bieden om economische activiteiten te ontplooiën'. De leden van een economische belangengemeenschap dienen een 'activiteit' aan te merken, en zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor de schulden van de groep. De juridische vorm van een GIE is flexibel en er is geen startkapitaal vereist. Meer informatie vindt u op de [website van APIX \(BCE\)](#).

Joint Venture

Nederlandse ondernemers werken ook dikwijls met een Senegalese partner in een Joint Venture om samen te werken en zo te profiteren van:

- gunstige investeringsregels;
- relatief lage loon- en productiekosten;
- toegang tot Senegalese en West-Afrikaanse markt.

Deelnemers aan een Joint Venture kunnen samen een nieuw bedrijf oprichten (SARL of SA) of een contractuele relatie aangaan.

3.3 Landeigendom

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Wet op grondbezit ('Code sur le domaine foncier de l'Etat', No. 76-66).▪ Supplement over nationale domeinen ('Supplement sur le domaine national', No.64-46).
Verantwoordelijke instellingen
<ul style="list-style-type: none">▪ Centrum voor Bemiddeling en Administratieve Procedures ('Centre de Facilitation des Procédures Administratives et Dominiales' - CFPA) van APIX.▪ Directie Belastingen en Domeinen van het Ministerie van Economie en Financiën, (Direction des Impôts et des Domaines, Ministère de l'Economie et des Finances).▪ Directie Kadaster van het Ministerie van Economie en Financiën ('Direction du Cadastre', Ministère de l'Economie des finances et du plan).▪ Notaris: Chambres des Notaires.
<u>Documentatie</u>
<ul style="list-style-type: none">▪ Guide foncier de l'investisseur (APIX, 2015).▪ Checklist pour l'accès au foncier (APIX, 2011).

De complexiteit van wetgeving en procedures rondom het bezit van grond ('fonciers') is in Senegal één van de grootste uitdagingen voor buitenlandse investeerders. De uitdagingen zijn met name relevant in de agroindustriële sector en de mijnindustrie. Veelgehoorde klachten met betrekking tot grondbezit in Senegal zijn de dikwijls langdurige procedure van aanvraag tot toekenning van rurale terreinen, mede door parallelle onderhandelingen met lokale autoriteiten. Ook worden vaak de moeilijkheden rondom bancaire financiering genoemd.

Een veelvoorkomend geval is dat ondernemers in Senegal dat het eigendom van een perceel niet kunnen bewijzen. Dit bemoeilijkt de verkoop en overdracht van land, en daarmee investeringen. Onder de PSE heeft de Senegalese overheid het voornemen om de wet op grondbezit te herzien, hetgeen nog een uitdaging op zichzelf zal zijn.

Verschillende soorten percelen

Het startpunt bij de zoektocht naar een geschikt stuk grond is het inzicht in de soorten percelen die de Senegalese overheid onderscheidt. Dit zijn de volgende drie hoofdtypen:

- 1) staatsterrein ('domaine foncier de l'Etat'): eventueel geschikt voor buitenlandse investeerders, maar alleen mogelijkheid om te huren ('bail d'état') van de Senegalese staat voor een periode van 50-99 jaar, met optie om nadien om te zetten in particulier terrein.
- 2) particulier terrein ('titre foncier individuel'): meest geschikt voor buitenlandse investeerders vanwege mogelijkheid tot exclusief grondbezit. Houd rekening met aanzienlijke belastingen in geval van transactie en overdracht (tot 18%).
- 3) nationaal terrein ('domaine national'): eventueel geschikt voor buitenlandse investeerders (landbouw). 90% van terreinen in Senegal, veelal toegekend aan rurale gemeenschappen en beheerd door lokale prefecturen. Eigendom en waarde van deze terreinen vaak onduidelijk.

TIP: Overweegt u grondbezit in Senegal, dan is het verstandig om u goed te laten informeren bij het Kadaster en APIX over de bijhorende aspecten.

TIP: Wilt u grond verwerven en/of leasen, dan heeft u een notaris nodig. U kunt hiervoor contact opnemen met de [Chambres des Notaires](#).

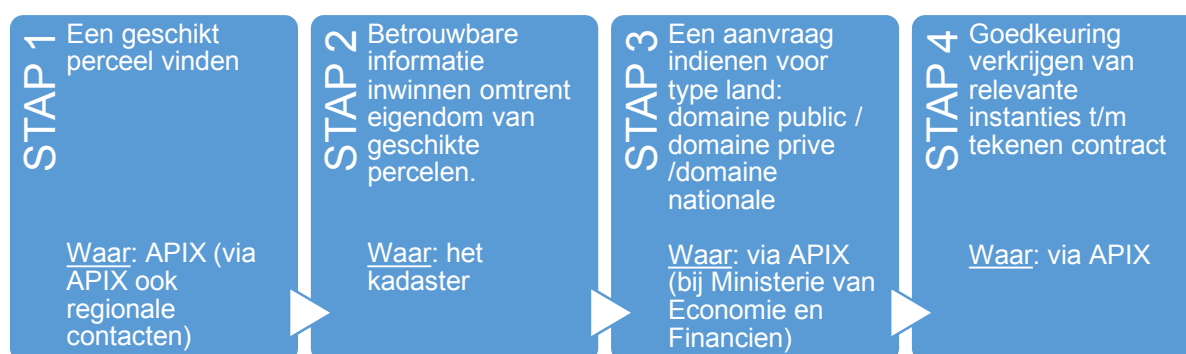
Hoe vind ik een geschikt perceel voor mijn bedrijfsproject in Senegal?

De ervaring van Nederlandse ondernemers in Senegal bevestigt dat landeigendom een uitdaging voor ondernemers is in Senegal. Dat komt bijvoorbeeld doordat landeigendom niet goed is geregeld. Zo bestaat er geen kadaster buiten de grote steden.

Een geschikt perceel vinden: welke stappen zijn er te nemen?

Om een geschikt stuk grond te vinden voor uw bedrijfsactiviteiten in Senegal is een goede voorbereiding nodig en moet u de juiste procedures volgen. Maak voor u overgaat tot een transactie een totaalbeeld van het perceel en de betrokken personen en instellingen. Voor u land pacht of aankoopt, doorloopt u de volgende stappen:

TIP: Maak voor u overgaat tot een transactie een totaalbeeld van het perceel en de betrokken personen en instellingen.



Stap 1: Een geschikt perceel vinden

- APIX kan u helpen bij het vinden van geschikte percelen voor het type bedrijfsactiviteit (bv. landbouw of industrie) dat u beoogt.

Stap 2: Betrouwbare informatie inwinnen

- Vraag een certificaat aan bij het Kadaster (afdeling 'Conservation Foncière'), met informatie over de eigenaars van het betreffende perceel.

Stap 3: Een aanvraag indienen voor type land

- Dien het dossier in via APIX bij Ministerie van Economie en Financiën, volgens de geldende procedure voor het type land ('domaine public' / 'domaine privé' / 'domaine national').
- Het dossier moet de volgende stukken te bevatten: kadasterplan, voorlopige bouwplannen, kostenberaming en financieringsplan, aantal werkplekken te creëren met het project.

Stap 4: Goedkeuring verkrijgen tot en met tekenen contract

- APIX verzorgt opvolging en coördineert met relevante instanties.
- Geregeld contacteren van APIX medewerker is aan te raden.

Conflicten

In Senegal komen er geregeld conflicten m.b.t. grondbezit voor. Geschillenbeslechting gebeurt zowel via de formele weg als via buitengerechtelijke mechanismen als tribunalen of gemeentelijke raden. De rechterlijke weg is dikwijls onzeker; zo kan het tussen drie en vijf jaar duren voordat een uitspraak is gedaan en dan is tevens de daadwerkelijke uitvoering onzeker.

TIP: Alvorens u tekent voor een perceel, strookt het tot aanbeveling om contact te zoeken met gemeentelijke raden. Een goede betrekking met uw burens en de lokale gemeenschap kan conflicten helpen voorkomen.

TIP: U kunt meer juridische zekerheid over het gehuurde perceel krijgen door na ondertekening van de lease het perceel over te laten zetten van 'nationaal terrein' (onder beheer van Rurale Raad) naar 'staatsterrein'. De staat zal via een nieuwe langetermijnlease een huurcontract afsluiten ('bail emphyteotique').

Onteigening

Onteigening van land is zeldzaam in Senegal. Wel hebben (prestigieuze) publieke bouwprojecten van de overheid geleid tot onteigening volgens een bepaalde procedure voor particulier grondbezit ('expropriation pour cause d'utilité publique'). Bij publieke projecten ondersteunt de Senegalese overheid in het toewijzen van land aan projectontwikkelaars (al dan niet na een tenderprocedure).²¹

²¹ Zie voor meer informatie: USAID, 'Senegal Property rights and resource governance', 2015. URL:: http://www.usaidlandtenure.net/sites/default/files/country-profiles/full-reports/USAID_Land_Tenure_Senegal_Profile.pdf

4 Investeren in Senegal

4.1 Waarom investeren in Senegal?

Voor buitenlandse investeerders is Senegal de afgelopen jaren een steeds interessantere bestemming geworden. De opstelling ten aanzien van buitenlandse investeerders is in de meeste sectoren relatief open.

Er zijn geen noemenswaardige barrières die investeringen van meet af aan beperken. Zo is 100% eigendom van bedrijven in de meeste sectoren toegestaan. In sectoren waar de overheid een groter aandeel houdt (staatsbedrijven) zoals water, elektriciteitsdistributie, havendiensten gelden uitzonderingen.

De reeds in Senegal investerende bedrijven hebben in de vragenlijst en de gevoerde interviews aangegeven dit met name te doen om de volgende redenen:

- om een lokale productiefaciliteit op te zetten ('offshoring').
- om door verwerving van aandelen in een lokaal bedrijf toegang tot de lokale en regionale markten te verkrijgen.
- om contracten met lokale partners (inclusief overheid).

Een aanzienlijk aandeel van de investeringen van Nederlandse bedrijven is bedoeld voor de ontwikkeling van lokale productiefaciliteiten voor export naar de regionale of wereldwijde markt. Deze 'offshore-activiteiten' hebben de afgelopen tien jaar een vlucht genomen. Nederlandse bedrijven zijn in Senegal vooral actief met een offshore investering in de landbouw, waaronder de productie van aardnoten, de groente- en fruitteelt en houtbewerking.

Terwijl in 2005 slechts een vijftal Nederlandse bedrijven productie in Senegal lieten plaatsvinden, zijn er anno 2015 een tien- tot vijftiental bedrijven op deze wijze actief.

QUOTE (Anoniem): 'Alhoewel wij als bedrijf een degelijke voorbereiding hadden getroffen voor het opzetten van onze lokale productiefaciliteit in Senegal, zijn de reële kosten hoger uitgepakt. Onvoorziene omstandigheden, zoals vertragingen met de bouwvergunning en extra voorzieningen voor elektriciteit vormen de belangrijkste reden. Na vijf jaar is de Senegalese productiefaciliteit zonder al te veel problemen operationeel. Offshoring lijkt inderdaad goedkoper te zijn dan produceren in Nederland.'

4.2 Kansrijke sectoren

De Senegalese overheid heeft in het Plan Sénégal Émergent (PSE) een aantal prioriteitssectoren ('secteurs porteurs') geïdentificeerd. Deze sectoren bieden vanuit investeringsperspectief interessante mogelijkheden; enerzijds vanwege de lokale capaciteiten en de groeiende nationale en internationale vraag, anderzijds gezien de door de overheid ingestelde gunstige (belasting)regelingen (zie hoofdstuk 4.5). Ook buiten deze 'secteurs porteurs' bestaan er nichemogelijkheden en kansen.

De overheid heeft zowel goederen- als dienstensectoren aangewezen als 'secteurs porteurs', welke op de website www.investinsenegal.com²² staan vermeld en hieronder kort zullen worden behandeld:

Landbouw en verwerking van landbouwproducten

De landbouwsector wordt gezien als de sector met de meeste potentie voor de export vanuit Senegal, ook gezien recente investeringen in koelfaciliteiten en transportvoorzieningen voor de export van vers fruit en groente.

Kansrijke subsectoren: rijst, groente (cherrytomaten, tuinbonen, kruiden, asperges, erwten, pepers, zoete aardappel), fruit (papaya, citroen, mango, banaan), verwerking tot vruchtensappen.

Fiscale/niet-fiscale overheidssteun voor (buitenlandse) investeerders: zie [de website van APIX](#)

Visserij en aquacultuur

In totale waarde is vis het belangrijkste exportproduct voor Senegal. Bijna de helft (43%) van de totale Europese import (300 miljoen euro in 2015) uit Senegal bestaat uit vis. De visproducten uit Senegal zijn voornamelijk bestemd voor de Spaanse, Franse, Belgische en Italiaanse markt. Nederland importeert slechts een beperkte hoeveelheid visproducten uit het land.

De internationale vraag naar aquacultuurproducten (ook wel 'fishfarming') groeit. Het wordt gezien als strategische sector die kan bijdragen aan werkgelegenheid en duurzame economische groei. Voorbeelden van aquacultuurprojecten zijn garnalenkwekerijen in de Casamance en St. Louis regio. Hier wordt jaarlijks 30.000 ton aan garnalen geoogst.

Kansrijke subsectoren: kweken van jonge vis en oesters, investeringsmogelijkheden in vercommercialisering van lokale productie.

Fiscale/niet-fiscale overheidssteun voor (buitenlandse) investeerders: zie [de website van APIX](#).

Toerismesector

Senegal is een land dat traditioneel profiteert van toerisme. Bijna 12% van het bruto binnenlands product (bbp) in Senegal kwam in 2014 voor rekening van de reis- en toerismesector (inclusief de indirecte effecten door investeringen en inputs). In totaal waren er in dat jaar 314.000 banen binnen de toerismesector (10% van de totale werkgelegenheid in Senegal).

²² Zie de website van APIX: <http://investinsenegal.com/-Secteurs-porteurs-.html>

De prognoses voor de Senegalese reis- en toerismesector zijn positief, met een verwachte groei van 5% per jaar²³. Dit is mede te danken aan relatief goede veiligheid in Senegal, de combinatie van strand, cultuur en natuur.

Voor ondernemers in de reis- en toerismesector (alsook reizigers) dient rekening gehouden te worden met relatief hoge luchtvaartkosten, gelimiteerde toeristische infrastructuur en uitdagingen voor het vinden van het juist geschoolde personeel. Senegal staat op de 112e van de 140 landen op de [WEF Travel & Tourism Competitiveness Index](#).

De Senegalese overheid wil de komende jaren investeren in nieuwe toerismelocaties (o.a. aan de toeristische 'Petite Cote', in Noord-Senegal en de Sine et Saloum)²⁴. Ook zal de 'Petit Cote' beter bereikbaar zijn wanneer het nieuwe vliegveld Aeroport International Blaise Diagne, 50 km. buiten Dakar, in de richting van de Petite Cote, in gebruik zal worden genomen.

Fiscale/niet-fiscale overheidssteun voor (buitenlandse) investeerders: zie [de website van APIX](#)

Andere sectoren

- Hergebruik energie: zonne-energie, waterkrachtenergie, energiecentrales, biobrandstoffen, windenergie, en olie en gas;
- ICT en informatica;
- Mijnwerkzaamheden;
- Gezondheidszorg en onderwijs;

QUOTE (Nederlandse Ambassadeur te Dakar, Theo Peters): "De olie- en gassector is een veelbelovende sector. De afgelopen jaren is op de grens tussen Senegal en Mauritanië de grootste gasvondst van West-Afrika gedaan. Dat gaat de komende jaren natuurlijk een industrie op gang brengen waar Nederlandse ondernemingen op in kunnen spelen."

²³ Bron: World Travel and Tourism Council (WTTC), 'Travel and Tourism, economic impact 2015 Senegal',

²⁴ Bron: APIX, <http://investinsenegal.com/Tourisme.html>

4.3 Hoe investeer ik in Senegal?

Hoe Nederlandse ondernemers het Senegalese ondernemingsklimaat ervaren, is afhankelijk van onder andere het type handelsactiviteit, het al dan niet hebben van een lokale vestiging en van de intensiteit van samenwerking met lokale partners en instellingen. Ook de gekozen distributiemethode kleurt de individuele ervaring met zakendoen in Senegal. Waar sommige bedrijven kiezen voor indirecte export naar Senegal, via een agent of distributeur, kiezen andere bedrijven voor directe marktbetreding of via een vestiging ter plaatse.

De Investeringswet ('Code de l'Investissement') uit 2004 biedt garanties en regelingen voor bedrijven die zich in Senegal willen vestigen of investeren. In termen van garanties bevat de Investeringswet onder meer²⁵:

- bescherming tegen onteigening en nationalisatie.
- garantie op kapitaaloverdracht en terugbetalingen.
- toegang tot grondstoffen ('matieres premières').
- gelijke behandeling buitenlandse en binnenlandse investeerders en bedrijven.

TIP: APIX biedt dienstverlening aan investeerders in Senegal. Voor meer informatie over investeren in Senegal: www.investinsenegal.com.

²⁵ Zie het document : 'Resume code des investissements', 2013,
http://investinsenegal.com/IMG/pdf/resume_ci_et_dispositifs_incitatifs_du_cgi-3.pdf

4.4 Hoe investeer ik in een bestaand project of bedrijf?

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Investeringswet: Code des Investissements (No. 2004-06, juni 2004)
Verantwoordelijke instelling
<ul style="list-style-type: none">▪ Guichet Unique van APIX.▪ Centrum voor Bemiddeling en Administratieve Procedures ('Centre de Facilitation des Procédures Administratives et Dominiales', CFPA) van APIX.
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ Technisch formulier behorende bij de Investeringswet.▪ Overzicht van stukken aan te leveren voor aanvraag van 'gunstige regelingen' onder de Investeringswet.▪ Bilaterale investeringsbeschermingsovereenkomst tussen Nederland en Senegal.

Voor buitenlandse bedrijven is de Senegalese markt open en zonder veel beperkingen. Dankzij een aantal gunstige regelingen is het investeringsklimaat in Senegal bijzonder aantrekkelijk, met name in bepaalde sectoren en als wordt voldaan aan de gestelde voorwaarden.

De Senegalese Investeringswet definieert een investeerder als: 'iedere persoon of entiteit, Senegalees of buitenlands, die investeringsactiviteiten op Senegalees grondgebied uitvoert welke overeenkomen met de Investeringswet'²⁶.

Investeren in Senegal: welke stappen zijn er te nemen?

Om gebruik te maken van de gunstige regelingen en conform de investeringswet te investeren, kunt u het beste onderstaande stappen nemen:



Voor informatie, begeleiding in aanvraag volgens gunstige regels en administratieve procedures kunt u terecht bij het Centrum voor Administratieve procedures (CFPA) van APIX (zie 'Contactgegevens').

²⁶ <http://investinsenegal.com/Attractive-tax-incentives.html>

Investeringswetgeving in de praktijk: regelingen en beperkingen

De Investment Code (2008) garandeert gelijke behandeling van buitenlandse en lokale ondernemingen, met enkele uitzonderingen (beperkingen), maar ook gunstige regelingen.

Gunstige regelingen

De Senegalese overheid biedt een aantal gunstige regelingen aan bedrijven die in bepaalde sectoren, of regio's (bijvoorbeeld buiten Dakar) willen investeren. Een aantal sectoren komt in aanmerking voor gunstige regelingen onder de investeringswet, mits sprake is van een minimum investeringsbedrag ('plancher'):

Minimale investering van 15 miljoen FCFA (ong. 23.000 euro):

- Primaire sectoren: landbouw, visserij, veehouderij, lokale verwerkingsindustrie (met lokale producten);
- Sociale sectoren: gezondheidszorg, onderwijs;
- Diensten: telediensten, montage en onderhoud van industriële machines.

Minimale investering van 100 miljoen FCFA (ong. 150.000 euro):

- Industriële productie, mijnindustrie;
- Toerisme en hotelindustrie;
- Culturele sector (bioscopen, uitgeverij, etc.);
- Haven-, lucht- en spoorweginfrastructuur;
- Commerciële en industriële sites aanleg.

Is bovenstaande van toepassing, dan komt uw bedrijf in aanmerking voor (enkele van) de volgende gunstige regelingen:

- Douanevoordelen:
 - vrijstelling van invoerrechten (tot drie jaar) op goederen die geïmporteerd worden voor het productieproces;
 - vrijstelling van invoerrechten (tot drie jaar) op aankoop van lokale goederen en diensten;
- Fiscale voordelen:
 - Kans op vrijstelling op werkgeversbelasting (CFCE) (voor een periode van vijf tot acht jaar bij aantoonbaar creëren van werkgelegenheid;
 - korting op winstbelasting en vrijstelling van BTW ('TVA').

Beperkingen

Voor bepaalde sectoren geldt een aantal beperkingen:

- Bepaalde sectoren vereisen een partnerschap met een Senegalees staatsburger en 50% kapitaalinbreng van deze persoon. Deze sectoren zijn: visserij, maritieme transport, publieke wegwerkzaamheden, gezondheidszorg (medisch kantoor, productiefaciliteiten voor medicijnen, klinieken).
- Een licentie is vereist voor investeringen in de volgende sectoren: apothekerswezen, privéklinieken, ziekenhuiswezen, onderwijs.

Voor meer informatie over de beperkingen in specifieke sectoren, kunt u navraag doen bij APIX (www.investinsenegal.sn)

Joint Venture

Sommige Nederlandse willen samenwerken met een Senegalese partner en zo profiteren van relatief lage loon- en productiekosten of de toegang tot de Senegalese en West-Afrikaanse markt. In dit geval kan de opzet van een Joint Venture (JV) uitkomst bieden. De deelnemers van een JV kunnen samen een nieuw bedrijf oprichten (SARL of SA), ofwel een contractuele relatie aangaan.

Bilaterale investeringsbeschermingsovereenkomst

Tussen Nederland en Senegal bestaat sinds 1981 een 'overeenkomst inzake de bevordering en bescherming van investeringen' (IBO). Beide landen onderschrijven hierin dat zij wederzijdse investeringen goed zullen behandelen. Zo wordt voor de wederzijdse investeerders onder meer rechtszekerheid gegarandeerd, die zij zonder het verdrag niet of in beperkte mate zouden hebben.

Investeren in de landbouwsector: hoe vind ik een geschikt perceel?

Qua locatie zijn de meeste landbouwprojecten en investeringen actief in de kustregio tussen Dakar en St. Louis, de Casamance-regio en de regio rondom Dakar. Het vinden en juridisch bemachtigen van beschikbare percelen voor de landbouwsector kan een intensief traject zijn.

Succesfactoren

TIP: Cruciale factoren voor het verkrijgen van juridische zekerheid zijn:

- 1) in vroeg stadium met APIX terreinen identificeren, het Kadaster raadplegen en een notaris in de hand te nemen.
- 2) investeren in relaties en persoonlijke contacten in de lokale gemeente van het gekozen terrein.

Geschiktheid van een terrein

Als buitenlandse investeerder in de landbouw zult u waarschijnlijk uitkomen op land dat bestempeld is als 'nationaal terrein' ('domaine nationale'). Dit betekent dat privégrondbezit is uitgesloten; u kunt goedkeuring toegekend krijgen voor bezetting als huurder met het recht om het betreffende perceel te exploiteren. De lease van het land is geldig zolang er landbouwexploitatie plaatsvindt (volgens het zogenoemde principe van 'productief gebruik van land').

Investeren in de lokale gemeenschap

Als investeerder zult u te maken krijgen met de lokale gemeenschappen en de 'Rurale Raad' ('Conseil Rural'), die de rurale gemeente representeert. Dat u kennismaakt met de omwonenden en goede betrekkingen met de Voorzitter van de Rurale Raad ('President du Conseil Rural') onderhoudt, is belangrijk.

TIP: Goede contacten met de lokale gemeenschappen van het betreffende terrein zijn essentieel om juridische zekerheid te verkrijgen.

De Rurale Raad vervult namelijk een bemiddelingsfunctie tussen landelijke gemeenschappen of omwonenden en grootgrondbezitters, om zo uit te komen op een acceptabele compensatieregeling als het betreffende terrein al was toegekend. In rurale gebieden bestaat de overtuiging dat burgers eigenaar zijn van percelen door erven.

Eigendom van een perceel is vaak niet juridisch vastgelegd. Een aanvraagprocedure voor lease van een perceel kan daarom tot complexe onderhandelingen leiden²⁷.

Ook voor landbouwprojecten kunnen investeerders de assistentie van APIX-CFPA inschakelen. Het advies is om het dossier voor de aanvraagprocedure bij de Rurale Raad te laten indienen door APIX-CFPA. Ook is het raadzaam een afspraak in te plannen met de betreffende afdeling op het Ministerie van Economie en Handel (de 'Commission Domaniale'). Zie 'contacten'

TIP: Het advies is om het dossier voor de aanvraagprocedure bij de Rurale Raad te laten indienen door APIX-CFPA.

TIP: Plan een afspraak in met de betreffende afdeling op het Ministerie van Economie en Handel (de 'Commission Domaniale').

Investeren in de industriële sector

Om investeren in de industriële sector van Senegal aantrekkelijker te maken, heeft de Senegalese overheid sinds de jaren '80 stimuleringsprogramma's voor exportintensieve bedrijven. Hiermee wil de overheid gunstiger vestigingscondities bieden aan bedrijven en zo bedrijvigheid en banencreatie stimuleren.

Er zijn twee stimuleringsprogramma's. Allereerst is er de exportbedrijfsstatus ('Entreprises franchises de l'exportation'): Een juridische status (ingesteld in 1995) voor intensief exporterende bedrijven (meer dan 80% van productie bestemd voor export).

Daarnaast is er de Speciale Economische Zone ('Zone Franche Industrielle de Dakar' (ZFID): Industriële site van circa 50 ha voor industriële bedrijven in Mbao (buiten Dakar). De ZFID bevindt zich 45 km. van hoofdstad Dakar en 1 km van de nieuwe luchthaven. De Speciale Economische Zone in Dakar (ZFID) biedt bedrijven interessante regelingen, waaronder:

- fiscale wetgeving: bedrijven betalen geen winstbelasting en invoertarieven op grondstoffen en machines voor gebruik bij het productieproces; onbeperkt betalingen in buitenlandse munteenheden binnen ZFID.
- arbeidswetgeving: de bedrijven opererend in de DISEZ hebben het recht om personeel te werven uit zowel het buitenland als uit Senegal (voor buitenlandse bedrijven), met mogelijkheid om arbeidscontracten voor bepaalde tijd af te sluiten voor een periode van vijf jaar.
- Toegang tot beter georganiseerde infrastructurele voorzieningen (energie, water, sanitair, telecommunicatie); registratie van ZFID bedrijven inclusief NINEA, pensioenregelingen en sociale zekerheid; ondersteuning bij administratieve zaken en organisatie rondom grondbezit.

Beide stimuleringsprogramma's hebben niet geleid tot de verwachte resultaten: groei van export, werkgelegenheid en technologieoverdracht²⁸.

Anno 2016 heeft de Senegalese overheid lessen getrokken uit de goed functionerende industriële parken in onder meer Madagascar, Kenya en Mauritius. Deze ervaring wordt momenteel ingezet bij de opzet van het nieuwe industriële park, de Speciale Economische Zone van Dakar ('Zone Economique Spéciale Intégrée de Dakar' – DISEZ) net buiten de nieuw luchthaven Blaise Diagne International Airport, en nabij de nieuwe stad Diamniadio.

²⁷ Zie recente studie: IIED, 'Land investments, accountability and the law: Lessons from Senegal, 2015. URL: <http://pubs.iied.org/pdfs/12589IIED.pdf?>

²⁸ Zie bijvoorbeeld: <http://afriquepresse.net/index.php/2016/01/13/industrie-et-emergence-au-senegal/>

De nieuwe stad en speciale economische zone (DISEZ) in Diamniadio moet investeerders uit binnen- en buitenland aantrekken via de status van bedrijven van de bestaande Speciale Economische Zone bij Dakar. Het industriële Park Diamniadio wordt gezien als belangrijk project voor de positionering van Senegal als zakelijke hub voor de West-Afrikaanse regio. Naar verwachting zullen 400 bedrijven actief zijn en 50.000 banen worden gecreëerd in de eerste vijf jaar dat het Parc industriel de Diamniadio actief is.

Tevens heeft Senegal plannen gepresenteerd voor een Internationale Economisch Zone in Diass ("La Zone Economique Internationale Intégrée de Diass, DIIEZ"). Deze zone van 90 hectare zal pal naast de nieuwe luchthaven Aeroport Internationale Blaise Diagne (AIBD) gaan komen. In de eerste fase zal er een 'Cargo Village' worden aangelegd met 12 eenheden van 290 m² aan opslagruimte. Hieropvolgend zal een industriepark met o.a. kantoorruimte volgen.

4.5 Het Senegalese belastingstelsel

Introductie

Relevante wetgeving <ul style="list-style-type: none">▪ Belastingwet (Code General des Impots, No. 2012-31, december 2012).
Verantwoordelijke instellingen <ul style="list-style-type: none">▪ APIX.▪ Directie Belastingen en Domein van het Ministerie van Economie en Financiën (Direction des Impôts et des Domaines, Ministère de l'Economie et des Finances).
Documentatie <ul style="list-style-type: none">▪ Brochure over 'les impots directs au Senegal' (APIX).▪ Samenvatting over Senegalese belastingstelsel door de Europese Investeerdersraad in Senegal (CIES).▪ Jaarlijkse publicatie van Deloitte over belasting- en investeringsregelgeving in Senegal.

Net als veel landen in Afrika is ook in Senegal het belastingstelsel in ontwikkeling. De opbrengsten hieruit worden (meer en meer) gebruikt om tekorten in de overheidsfinanciën aan te vullen.

Vergeleken met OESO-landen, waar ong. 34% van het bbp uit belastinginkomsten komt, is de belastingdruk in Senegal met 20% van het bbp minder belastend en dus aantrekkelijker voor bedrijven²⁹.

Uitdagingen

Voor Nederlandse bedrijven die investeren in Senegal is het goed om kennis te hebben van een tweetal uitdagingen met betrekking tot het belastingstelsel in Senegal.

Allereerst - mede door een omvangrijke informele sector (90% van de bedrijven) - is de groep belastingplichtige burgers en bedrijven relatief klein. Door deze beperkte fiscale basis bestaat de indruk onder bedrijven in de formele sector dat zij onevenredig bijdragen via formele belastingheffingen en onverwachte betalingen. Voor de belastingplichtige bedrijven in Senegal maken de reële belastingkosten 47.30% van de jaarlijkse winst uit.

Daarnaast is de administratie om te voldoen aan de belastingplicht omvangrijk. Volgens de Doing Business Index van de Wereldbank (ranking 183 van 189 landen) is Senegal één van de landen waar het betalen van belastingen het meeste tijd vraagt³⁰. In Senegal besteedt een bedrijf zo'n 620 uur per jaar aan belastingadministratie en wordt een totaal van 58 verschillende transacties gedaan om de belastingen te betalen.

Belastingakkoord Nederland – Senegal

²⁹ OECD studie: Revenue statistics Africa, 2016, via: <http://www.oecd.org/tax/revenue-statistics-in-africa-9789264253308-en-fr.htm> . Zie ook FD artikel: <http://fd.nl/economie-politiek/1145760/afrikaanse-landen-verhogen-belastingen>

³⁰ Zie: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/senegal#paying-taxes>

Nederland en Senegal zijn momenteel in onderhandeling over een bilateraal belastingakkoord dat moet voorkomen dat bedrijven of burgers dubbel belasting betalen ofwel helemaal geen belasting wordt betaald (inclusief een antimisbruikbepaling). De bedoeling is de heffingsrechten tussen Nederland en Senegal te verdelen. Die kunnen met name een verschil maken op de bronbelasting. Het verdrag is in onderhandelingsfase³¹.

Welke vormen van belasting kent Senegal?

De Senegalese Belastingwet werd in 2013 herzien en bevat – in samenvatting - de volgende heffingen:

Belastingen voor individuen

Voor individuen geldt dat alleen individuen die woonachtig zijn in Senegal (of per jaar meer dan 183 dagen in het land zijn) een belastingplicht hebben. Zij betalen:

- Inkomstenbelasting ('*impôt sur le revenu*'). Deze wordt geheven over wereldwijde inkomsten. Er geldt een progressief systeem naar hoogte van de inkomsten (0-40%). Naast inkomstenbelasting worden individuen belast over aankoop van vastgoed (10%) en bestaand vastgoed (5-7%).
- Sociale bijdragen. Deze worden alleen door werkgevers betaald, waaronder gezinsbijdrage (7%), een bijdrage voor industriële ongelukken (1-5%) en de pensioenbijdrage (14% voor algemene werknemers en 6% voor executive level). De pensioenbijdrage wordt voor 40% door de werknemer en 60% door de werkgever betaald.

Belastingen voor ondernemingen

Voor ondernemingen geldt dat alleen ondernemingen die gevestigd zijn in Senegal belastingplichtig zijn. Een onderneming is in Senegal gevestigd als er sprake is van fysieke aanwezigheid in Senegal (een in Senegal gevestigd bedrijfsgebouw of andere vorm van permanente aanwezigheid).

Nederlandse importeurs die importeren vanuit een vestiging in Senegal moeten in Senegal belasting betalen over de in Senegal behaalde winsten.

TIP: Laat u bij uw zakelijke activiteiten in Senegal goed adviseren: wat betekent de gekozen juridische vorm voor de fiscale belastbaarheid in Senegal?

Types belastingen voor ondernemingen

De volgende types belastingen gelden voor ondernemingen:

- Vennootschapsbelasting ('*l'impôt sur les Sociétés*' – IS) is standaard – dus voor elke onderneming - 30%. Voor bedrijven met de speciale status '*Entreprises Franches d'exportation*' (zie hoofdstuk 4.4.3: 'Investeren in de industriële sector') is de hoogte van vennootschapsbelasting 15%. Vennootschapsbelasting wordt berekend over de nettowinst (na aftrek van toegestane uitgaven). Ook verliesgevendende ondernemingen betalen vennootschapsbelasting, met een minimum forfait ('*Impôt Minimum Forfaitaire*' – IMF) van 500.000 FCFA en maximum 5.000.000 FCFA.
- Contributie over grondbezit ('*contribution Foncière*') als daarop is gebouwd. Percentage tussen 5 en 7%, afhankelijk van type gebouw (fabriek, woning).
- Maandelijks werkgeversbelasting ('*contribution forfaitaire à la charge des employeurs*') over het totaal aan salarissen en uitgaven aan personeel van 3%.

³¹ <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2014/12/10/onderhandelingen-belastingverdragen-in-2015>

- 'Transfer pricing'. Hierover bevat de nieuwe belastingwet (2012) regelgeving. Dit betekent dat de belastingdienst winst van in Senegal gevestigde ondernemingen of branches van buitenlandse ondernemingen in bepaalde gevallen kan aanpassen.
- Bronbelasting ('retenues à la source'). Dit betreft een inhouding van belasting op betalingen. Bronbelasting wordt geheven over verschillende inkomsten: dienstverlening door buitenlandse dienstverleners (20%) of Senegalese dienstverleners (5%), dividend (10%), inkomsten uit rente (16%) en royalty's (20%). Over betalingen aan landen met wie Senegal een bilateraal verdrag ter voorkoming van dubbele belasting heeft, gelden minder hoge tarieven. Op dit moment worden onderhandelingen gevoerd over een te sluiten verdrag ter voorkoming van dubbele belasting tussen Nederland en Senegal.
- Geheelbijdrage die alle belastingen (incl. btw) vervangt ('contribution global unique'). Dit is een mogelijkheid voor personen met een maximumomzet van 50 miljoen FCFA. Dit wordt dan berekend op basis van de bedrijfsinkomsten van hele jaar.

Hoe zit het met btw?

Er wordt belasting geheven op consumptie en economische transacties via een btw-tarief ('taxe sur la valeur ajoutée' - TVA). De regels zijn:

- Registratie voor btw is verplicht voor alle bedrijven die in Senegal zijn gevestigd via het e-tax systeem van de Belasting- en Douanedienst ('Direction des Impôts et Douanes').
- Maandelijkse betaling btw-tarief van 18% over economische transacties (incl. freelance consultants).
- Vrijstelling voor btw geldt voor een aantal sectoren, waaronder de gezondheidszorg, onderwijs, verzekering en herverzekering, boerenbedrijf en transport.
- Gereduceerd btw-tarief voor toerisme gerelateerde diensten als accommodatie- en restauratie (volgens Wet op Investerings, de 'Code des investissements').

4.6 Betalingen en (export)financiering

Uitdaging bij transacties

Voor betalingsverkeer is Senegal als handelsbestemming in principe stabiel vanwege een vaste wisselkoers tussen de CFA Franc en de Euro. Ook is er geen politieke goedkeuring nodig voor buitenlandse betalingen door banken. Toch heeft u als ondernemer wel een aantal uitdagingen bij nationale en internationale transacties, zoals het gebruik van cheques als betaalmiddel en vertragingen van internationale betalingen. Deze worden hieronder kort beschreven.

Cheque als betaalmiddel

Cheques blijven lokaal het meest courante betaalmiddel voor betaling van lokaal ingekochte goederen, diensten of personeel. De cheques worden doorgaans direct bij de bank ingewisseld. Elektronische betaalwijzen (e-banking) zijn in opkomst, maar die worden in de praktijk nog niet genoeg gebruikt. Wel positief: voor kleinere bedragen (tot 500 Euro) wordt mobiel bankieren steeds populairder.

QUOTE (Dietrik Huizing, Nuts du Sen):

“Lokale betalingen zijn vaak lastig en inefficiënt. Men is in Senegal nog niet ingesteld op overmaken per bank en een betaalrekening is nog niet voor iedereen weggelegd. Mensen zijn gewend aan betalen met cheques, ook al moeten ze vaak uren wachten bij de lokale bank.

“Waarin Afrika vooruitloopt op Europa, is het mobiel betalen; via Orange Money betaal ik moeiteloos mijn personeel.”

Vertraging bij internationale betalingen

Nederlandse bedrijven die goederen of diensten exporteren naar Senegal, of vanuit Senegal exporteren, moeten soms lang (soms wel tot 6 maanden) wachten op betaling van geleverde goederen. Ook voor een Senegalese onderneming die importeert is deze vertraging een belangrijke beperking. De bancaire vertragingen zijn waarschijnlijk een gevolg van een tekort aan euro's bij Senegalese banken.

Internationale transacties zijn vooral lastig voor ondernemingen in Senegal die de regionale ECOWAS-markt bedienen. Ook zijn cashflowproblemen door vertragingen van betalingen een reëel risico voor ondernemingen die zakendoen met Senegal.

TIP: Bent u van plan te importeren of te exporteren via een lokale distributeur in Senegal? Let dan bij de selectie dan op de financiële capaciteit van de distributeur. In Senegal laten betalingen soms langer op zich wachten. Dus is de financiële draagkracht van een distributeur essentieel en een van de belangrijkste selectiecriteria!

Vertraging bij regionale betalingen (binnen ECOWAS) en betalingen aan derden

In de ECOWAS douane-unie is vrij verkeer van betalingen geregeld. Toch blijkt de betaling van geleverde goederen in euro's aan een Senegalese (derde) partij in de praktijk complex.

Ter illustratie moet een in Senegal gevestigde onderneming die goederen vanuit de EU direct naar een land binnen de ECOWAS exporteert rekening houden met vertraagde betaling aan de leverancier in de EU. Senegalese banken hebben moeite om de betaling in euro's van de geleverde goederen uit te voeren door een Senegalese onderneming. Immers, de goederen zijn niet vanuit Senegal aan de betreffende klant in de ECOWAS-

markt geleverd, maar vanuit de EU. Vrij verkeer van betalingen blijft in de praktijk dus een uitdaging.

Betalingsrisico's mijden of beperken

TIP: De volgende aspecten kunnen u helpen bij het vermijden of beperken van betalingsrisico's:

- Vraag een voorschot dat minstens de aankoop van grondstoffen dekt.
- Neem in het handelscontract een clause van eigendomsvoorbehoud op. Hierdoor blijft de verkoper eigenaar van de goederen tot ze betaald zijn, en kunnen de goederen teruggenomen worden bij niet-betaling.
- Vraag een betalingswaarborg (of een zogenoemde 'Stand-By letter of Credit') van de koper, die deze bij de bank kan aanvragen. Zo verbindt de bank zich ertoe het bedrag te betalen nadat de vereiste documenten zijn voorgelegd.
- Zorg voor een goed uitgewerkt handelscontract.
- Informeer naar de mogelijkheden voor exportfinanciering bij Atradius.

TIP: Wilt u liquiditeitsproblemen bij eventuele vertraging van betalingen in euro's vanuit Senegal voorkomen? Dan kan een exportfinanciering uitkomst bieden. Vooral bij afnemers die pas op middellange of lange termijn (langer dan vijf jaar) betalen.

Exportfinanciering via Atradius

Atradius Dutch State Business (DSB) is de officiële exportkredietverzekeraar van Nederland. Namens en voor rekening van de Nederlandse overheid dekt zij financiële risico's af die komen kijken bij uw export en investeringen in het buitenland.

Versterking concurrentiepositie

Volgens Atradius blijft exportfinanciering enigszins een 'blinde vlek' voor Nederlandse ondernemers. Terwijl Chinese concurrenten gedekt worden door Chinese (staats)banken, lijken Nederlandse ondernemers vaak ongedekt de opkomende markten te betreden. Exportfinanciering biedt Nederlandse ondernemers versterking van concurrentiepositie in de zoektocht naar internationale opdrachten, zoals in Senegal.

Voor wie?

Nederlandse exporteurs van kapitaalgoederen, internationaal opererende aannemers en investeerders komen in aanmerking exportfinanciering. Atradius DSB heeft in het verleden al voor tientallen miljoenen aan export naar Senegal verzekerd. De verzekeraar kan dus ook uw export van kapitaalgoederen of investeringen in Senegal ondersteunen.

Wat is verzekerd?

Atradius DSB ondersteunt ondernemingen in de vorm van het verzekeren of direct verstrekken van financiering aan uw koper in Senegal. Bij deze producten kunt u een uitgestelde betaling aanbieden aan uw koper, terwijl u voor of bij levering uw geld ontvangt. Ook biedt Atradius DSB oplossingen voor voorfinanciering en werkkapitaal gedurende de uitvoering van de transactie.

4.7 Overwegingen voor investeerders: Arbeidswetgeving en verantwoord ondernemen

Arbeidswetgeving

Relevante regelgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Code de Travail (1997).
Verantwoordelijke instelling
<ul style="list-style-type: none">▪ De Nationale Werkgeversraad ('Conseil National du Patronat du Sénégal', CNP)▪ De Nationale Werkgeversorganisatie ('Confédération Nationale des Employeurs du Sénégal', CNES).▪ Nationale Senegalese werknemersconfederatie ('Confédération Nationale des Travailleurs Sénégalaises', CNTS).▪ Nationale Vereniging van Autonome Senegalese Vakbonden ('Union nationale des syndicats autonomes du Sénégal', UNSAS).
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ Via het e-regulations systeem van APIX kunnen bedrijven hun sociale zekerheid voor onder andere personeel organiseren.▪ Handleiding voor werknemers ('Le manuel du travailleur') van de Friedrich Ebert Stiftung.

▪ *Kansen*

De beschikbaarheid van (betaalbare) werknemers in Senegal is voor veel ondernemingen een 'pull-factor' om te investeren in Senegal. Er zijn inderdaad genoeg gemotiveerde werknemers in Senegal, vooral lager geschoold personeel dat bijvoorbeeld kan werken in de landbouwsector. Het aandeel hoger gekwalificeerd personeel is groeiende, maar nog altijd lastiger te vinden. Er is een redelijk onderwijssysteem dat zorgt voor degelijk opgeleide mensen, maar een deel daarvan trekt naar landen met meer arbeidskansen.

▪ *Uitdagingen*

Wat betreft de arbeidswetgeving ('Code de Travail') ligt de uitdaging in de inflexibiliteit en complexiteit ervan. Veel buitenlandse bedrijven beklagen zich over de willekeurige toepassing van het arbeidsrecht door rechtbanken, meestal in het voordeel van de werknemer. Werknemers die een - volgens het contract overeengekomen - arbeidsbeëindiging aanvechten hebben in het verleden veelal hun gelijk gekregen. Ook al kunnen ondernemers hiertegen in beroep gaan zijn de procedures lang (tot wel drie jaar) en de uitkomst onzeker.

TIP: Biedt eerst tijdelijke seizoenscontracten om ervaring op te doen met personeel voordat u werknemers een vast contract aanbiedt. Ook inhuur van personeel op dagbasis is mogelijk.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Terwijl het zakendoen in opkomende markten veel voordelen met zich meebrengt, worden de risico's voor bedrijven steeds vaker gezocht in het verschil aan normen, waarden en standaarden op het gebied van mensenrechten, milieu, arbeidswetgeving en daaraan gerelateerde zaken. Onder de noemer 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' (MVO, of 'Responsabilité Sociétale des Entreprises' in het Frans) zorgen de meeste Nederlandse ondernemingen ervoor dat:

- Een gedegen MVO-risicoanalyse uitgevoerd wordt in de voorbereidende fase van de investering;
- Een MVO-strategie en uitvoerplan wordt ontwikkeld om een duurzame en risico-beperkende investering in Senegal te garanderen, op basis van prioriteiten die in de audit naar boven kwamen.
- De dialoog met lokale 'stakeholders' wordt gezocht, zowel binnen het bedrijf (werknemers en hun families), alsook buiten het bedrijf (lokale gemeenschappen, overheden).

Voor meer informatie over het verantwoord zakendoen in Senegal, kunt u informatie inwinnen bij de Raad van Europese investeerders in Senegal (Conseil des Investisseurs Européens au Sénégal, CIES) (www.cies.sn).

4.8 Praktijkvoorbeeld investeren in Senegal: Van Oers United



Figuur 7: Logo Van Oers (bron: www.vanoersunited.nl)

Nederlandse ondernemingen met een vestiging in Senegal zijn niet zo alom vertegenwoordigd als bijvoorbeeld Franse ondernemingen, maar zijn toch in nichesectoren sterk vertegenwoordigd. Eén van deze nichesectoren in de landbouw is bijvoorbeeld de markt voor peulvruchten.

Sinds 30 jaar produceert Van Oers United land- en tuinbouwproducten. Het bedrijf is al sinds 2008 actief in Senegal, en werd in 2015 overgenomen door het Franse Agrial. “Als Van Oers United verkopen we met onze eigen vestigingen en samenwerkende teeltpartners meer dan 150.000 ton per jaar”, zegt Marco Groenewold, locatiemanager Senegal.



Figuur 8: Opslag van uien, Van Oers Senegal
(bron: <http://www.freshplaza.com>)

Terwijl veel bedrijven seizoensondernemingen runnen (zoals in de aardnoten), werkt Van Oers United het hele jaar doordat het eigen vestigingen heeft in drie landen. Ook heeft de sterke samenwerking met lokale partners ertoe geleid dat het bedrijf vanuit Senegal diverse markten kan bedienen.

Relatie met de lokale bevolking

Het van oorsprong Nederlandse Van Oers produceert inmiddels lokaal land- en tuinbouwproducten in Senegal. “Zonder een goede relatie met de lokale bevolking kunnen wij niet commercieel rendabel werken”, zegt oprichter en CEO Karel van Oers. “Het is een win-win situatie voor ons bedrijf, onze medewerkers én de lokale gemeenschappen om met elkaar activiteiten te ontplooiën die bijdragen aan milieu en sociale ontwikkeling.”

Van Oers Senegal realiseert lokale projecten, zoals de aanleg van waterleidingen voor omliggende dorpen, en levert een bijdrage aan de gezondheidszorg. Van Oers: “Van elke kilo export zetten we daarvoor een klein bedrag opzij. Dit soort dingen zijn belangrijk voor de relatie met de lokale bevolking. Je krijgt er veel steun voor terug. Mede dankzij die steun kunnen we vervolginvesteringen gaan doen.” Van Oers ziet erg veel potentie in Senegal en is inmiddels ook gestart met een nieuwe boerderij.

Werkgelegenheid

In Senegal heeft Van Oers 80 vaste medewerkers en ruim 5000 (tijdelijke) seizoensmedewerkers. Het bedrijf groeit ieder jaar nog. In nog geen vijf jaar tijd is het van 2.000 ton naar 8.500 ton productie per seizoen gegroeid. Alle producten worden met de hand geoogst en verpakt. Gewassen worden streng onderhouden, zodat we het beste product kunnen afleveren. Dit is zeer arbeidsintensief en creëert veel werkgelegenheid.

Van Oers United stelt dat het bedrijf het best floreren onder lokaal management, met lokale medewerkers en met zo min mogelijk buitenlandse inbreng. Binnen Van Oers Senegal werken maar drie buitenlanders, de rest komt allemaal uit Senegal.

Nieuwe markten

Na 8 jaar is het bedrijf vanuit Senegal naar nieuwe markten binnen en buiten Afrika gaan exporteren. In 2011 is het begonnen met de teelt voor de lokale markten. Volgens Marco Groenewold, locatiemanager Senegal is het belangrijk om hiervoor de tijd te nemen “zodat je kunt garanderen dat de teelt voor de lokale markt voldoet aan je eigen kwaliteitsstandaarden. Sinds 2015 exporteert Van Oers ook naar Mali en Gambia, nadat onze producten inmiddels naamsbekendheid hebben gekregen en Van Oers een sterk merk is geworden op de Senegalese markt. Dit biedt veel perspectief!”

5 Exporteren naar Senegal

5.1 Waarom exporteren naar Senegal?

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Senegalees Douanewetboek / Codes des Douanes du Sénégal (No. 2014-10).▪ Senegalees Douanewetboek / Code General des Impots (No. 2012-31).
Verantwoordelijke instellingen
<ul style="list-style-type: none">▪ Ministerie van Handel ('Ministère du Commerce du Secteur informel, de la Consommation, de la Promotion des produits locaux et des PME').▪ Ministerie van Financiën ('Ministère de l'economies des finances et du plan').▪ Douane van Senegal ('Douanes').▪ Haven van Dakar ('Port autonome de Dakar').
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ De website van de Senegalese Douane.▪ De website van de Europese Market Access Database (MADB).▪ Incoterms van de Internationale Kamer van Koophandel (ICC).▪ De pagina 'Exporteren' op de website Internationaal ondernemen.

Voor export vanuit Nederland is Senegal een toenemend interessante en gunstige handelsbestemming. Hieronder zullen enkele van de belangrijkste factoren kort worden beschreven.

Groeiende vraag

De bevolkings- en inkomensgroei zorgt voor een toename in de vraag naar goedere en diensten. Ook voor de import biedt dit perspectieven.

Verbeterend ondernemingsklimaat

De risico's van het exporteren worden minder door verbeteringen in het handelsklimaat en stabiliteit, bijvoorbeeld op het vlak van de wisselkoersen. Terwijl omringende landen, zoals Nigeria, een sterke devaluatie van de lokale munt (tot wel 40%!) hebben ervaren door loskoppeling van de dollar en de euro, blijft de waarde van de FCFA stabiel.

QUOTE (Joost van Dieren, Nederlandse Ambassade te Dakar): "Mede door de toenemende vraag en de veroudering van de huidige haven van Dakar zijn er plannen om te investeren in nieuwe capaciteit. De regering heeft besloten om de hele container-, bulk- en oliehaven 30 kilometer te verplaatsen naar Bargny. Een project van naar verwachting meer dan 1,5 miljard euro. De aanleg van deze 'Port du Futur', en de levering van expertise en materiaal is natuurlijk typisch iets waar Nederland een bewezen expertise in heeft."

Logistieke infrastructuur

Alhoewel de logistieke faciliteiten in de haven van Dakar uitdagingen bieden, toch kan gezegd worden dat Dakar in vergelijking met havens in de regio West Afrika een relatief goede havencapaciteit en logistieke faciliteiten biedt. Senegal fungeert daarom ook voor omringende landen als doorvoerhaven, met name via de containerterminal. Daarom moet de

haven relatief grote volumes goederen verwerken en faciliteiten als opslag en transit aanbieden.

Daarnaast verloopt momenteel ongeveer 90% van de Malinese import via de haven van Dakar, waarna het via vracht- en treinverkeer op de eindbestemming in Mali aankomt. Voor schepen met goederen voor Mali is een apart deel van de haven gereserveerd.

Relatief duidelijke en heldere douaneregels en procedures

De Senegalese douaneadministratie is de afgelopen jaren steeds efficiënter en met de nadruk op faciliterend gaan werken. Dit past in een regionale ECOWAS agenda om de regionale handelsfacilitatie te verbeteren, deels gedreven door het in 2013 bereikte WTO Handelsfacilitatie akkoord.

Voor de categorie 'trading across borders' staat Senegal op de 113^e plaats van de in totaal 189 landen van de World Bank Doing Business Index. Het afhandelen van exportdocumentatie is in Senegal sneller en goedkoper dan in andere landen in Sub-Sahara Afrika: 26 uur en 96 USD in Senegal in vergelijking met gemiddeld 97 uur en 246 USD in andere landen in Sub-Sahara Afrika.

Grenscontroles voor export zijn in Senegal net zo duur als in de rest van Afrika (486 USD tegenover 542 USD), terwijl afwickelen van importprocedures relatief duurder is (885 USD tegenover 642 USD).

TIP: Voor *algemene* informatie en tips over exporteren vanuit Nederland, kunt u de website '[Internationaal Ondernemen](#)' en de pagina '[Exporteren](#)' raadplegen.

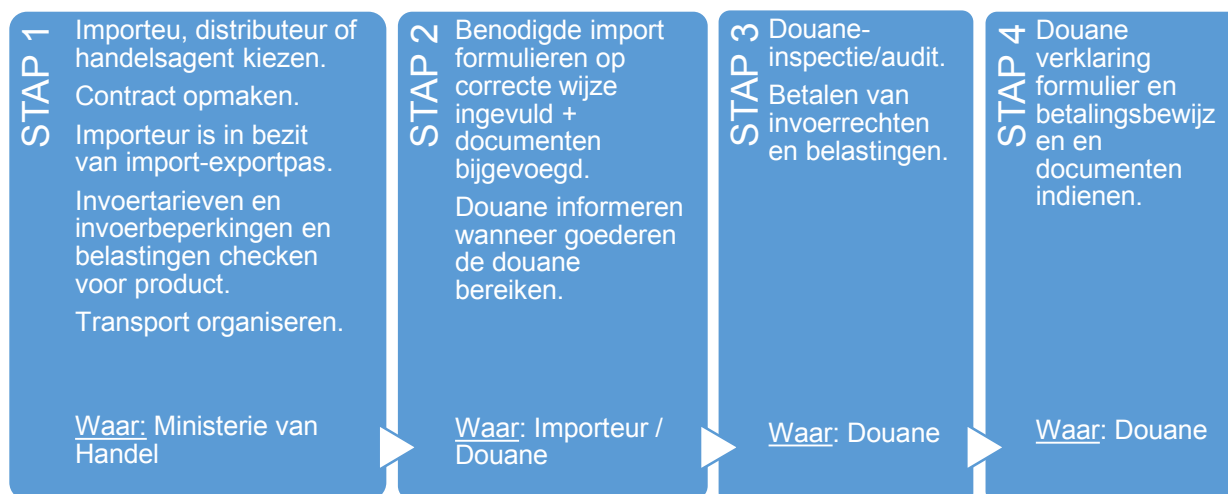
5.2 Hoe exporteer ik naar Senegal?

Nederlandse ondernemers bedienen de Senegalese markt op verschillende manieren: door directe export of door indirecte export via distributeurs of handelsagenten. Ze doen dit meestal vanuit Nederland, maar soms kiezen Nederlandse ondernemers ervoor om na verloop van tijd te investeren in een lokale vestiging en productie.

Dit hoofdstuk behandelt de belangrijkste aspecten van het exporteren naar Senegal, waarbij rekening is gehouden met lokale importregelgeving en procedures. De thema's die aan de orde komen zijn: invoertarieven, handelsbeperkingen, regelgeving en documentatie, preferentiële toegang, productstandaarden, intellectueel eigendom en arbeidswetgeving en sociale zaken.

Exporteren naar Senegal: welke stappen zijn er te nemen?

Het exportproces richting Senegal bestaat uit verschillende stappen: van de voorbereiding op de exporttransactie (stap 1) tot en met de exporttransactie zelf (stap 2-4).



Stap 1: voorbereidende stappen

Importeur, agent of distributeur kiezen

Grofweg één derde van de Nederlandse bedrijven exporteert 'indirect' via een agent of distributeur, terwijl het grootste deel van de export naar Senegal via directe export naar importeurs verloopt.

Voor het exporteren via een distributeur of agent, is het van belang van te voren duidelijke selectiecriteria te bepalen voor de selectie van de distributeur. Het APIX of de Ambassade kan u helpen bij het vinden van een partner.

Nadat de samenwerking tot stand is gekomen, is het maken van goede afspraken met de Senegalese koper van groot belang, met name over de verdeling van verantwoordelijkheden tussen de koper en de verkoper. Dikwijls wordt een distributieovereenkomst getekend tussen beide partijen. De [Incoterms van de Internationale Kamer van Koophandel \(ICC\)](#) bieden een nauwkeurige beschrijving van leveringsvoorwaarden: de rechten en plichten van koper en verkoper bij het leveren van de goederen m.b.t. het transport, de verzekeringen, vergunningen en douaneformaliteiten (zie voor export via distributeurs en agenten ook hoofdstuk 7 'Marktbetreding').

QUOTE (Philips): "Voordat ons bedrijf in een nieuwe markt actief wordt via een distributeur, investeren we tijd in het vinden van een goede distributeur. Daarvoor maken we een lijst met criteria. We proberen een 'short list' met kandidaten op te stellen, op basis van advies van de lokale organisaties en de Nederlandse ambassade in het land. We kijken ook naar de distributeurs die onze concurrenten of bedrijven in dezelfde sector gebruiken."

Import-exportpas

Om direct of via een agent of distributeur goederen te verhandelen, moet u als importeur of exporteur in Senegal in het bezit zijn van een speciale 'import-exportpas' (Artikel 78 van Douanewet). Het [Ministerie van Handel](#) ('Ministère du Commerce') kan deze pas afgeven na aanvraag. Hierbij geldt dat de aanvrager al geregistreerd moet zijn in het Handelsregister (en dus in bezit van een 'handelspas' (ofwel 'carte commerçant'). De kosten van de 'import-export pas' zijn ongeveer 60 euro. De aanvraag neemt twee tot drie dagen in beslag.

Invoertarief, invoerbependingen en -belastingen bepalen

Senegal maakt onderdeel uit van de ECOWAS douane-unie. In lijn met het gemeenschappelijk buitentarief (Common External Tariff, CET) van de douane-unie dient er over de waarde van de in te voeren goederen in Senegal dient u invoerrechten betaald te worden. De Senegalese douane gaat voor de waarde van de goederen uit van de transactiewaarde: de werkelijk betaalde of te betalen prijs bij verkoop in Senegal.

Op basis van de juiste classificatie-code, kunt u het invoertarief berekenen (bijvoorbeeld via de website van de Europese Commissie: [Market Access Database](#)).

Aangezien de Senegalese overheid op een aantal goederen tevens (seizoens-)belastingen heft, en invoerbependingen toepast, is het raadzaam hiernaar van te voren te informeren bij de betreffende instanties (zie ook hoofdstuk 5.4 'Invoertarieven en invoerbelastingen').

Transport

Transportvoorzieningen worden doorgaans geregeld door de douanebroker of verladersbedrijf.

De Senegalese douanewet kent onder meer de volgende douane-procedures:

- Rechtstreekse uitvoer van goederen in tijdelijke opslag;
- Transit;
- Opslag, douane-opslag;
- Douanevervoer;
- Tijdelijke invoer;
- Herexport;
- Transshipment;
- Transformatie alvorens het vrijgeven van de producten voor vrije circulatie;
- Vervoeren van goederen en diensten in het binnenland door een buitenlandse ondernemer ('cabotage');
- Betaling ('consignation') van petroleumproducten.

QUOTE (anoniem): "Onze export van agrarische goederen vanuit Senegal naar andere ECOWAS landen zou in theorie - volgens de afspraken tussen de landen - vrijgesteld moeten zijn van invoertarieven. Ons bedrijf is namelijk gevestigd in Senegal, dat is één van de voorwaarden. Toch wordt ons bij invoer vaak een non-ECOWAS invoertarief gepresenteerd door de douane. Hoe wij hiermee omgaan? Je moet als niet-Afrikaanse ondernemer altijd bereid zijn om scheve situaties aan te kaarten en recht te zetten. Dat kost tijd en energie. Wij werken vaak met lokale doorvoerders ('transitaires') die goede relaties met de douane onderhouden en kunnen bemiddelen. Meestal halen we ons gelijk, maar niet altijd."

Stap 2: Douaneprocedures en -documentatie voor invoer in Senegal

Wat gebeurt er nadat de goederen aankomen in Senegal?

Alle goederen die Senegal binnengevoerd worden moeten worden aangegeven bij de douane voordat deze worden geleverd of verder getransporteerd. Bij aankomst van de goederen moet u de goederen presenteren, en klaarmaken voor eventuele voorinspectie klaarmaken volgens de procedures zoals beschreven op de [website van de douane](#). Natuurlijk kunt u terecht bij de douane voor eventuele verdere vragen over de procedures.

Voorinspecties

Het 'Programme de Vérification des Importations', ofwel PVI, voert sinds 1991 voorinspecties uit voor de Senegalese douane. De Senegalese douane onderwerpt bijna 40% van de zendingen aan voorinspectie, volgens de [Wereldbank Logistics Performance Index](#) (vergeleken met bv. 4% in Zuid-Afrika).

De voorinspecties, die worden uitgevoerd door erkende bedrijven (o.a. Cotecna Inspection en Modelsis), zijn gericht op de volgende zaken: kwaliteitsinspectie, documenten, HS code classificatie, prijsverificatie, douane-waarde, scanners, e-tracking van goederen, CRMS. Een groot aantal goederen wordt niet onderworpen aan voorinspectie (PVI), welke vermeld worden op de website van [COTECNA](#). Na de voorinspectie krijgt uw transporteur een bewijs van inspectie ('l'attestation de vérification').

Welke formulieren zijn nodig bij invoer?

Het aangeven van de goederen bij de Senegalese douane kan tegenwoordig helemaal elektronisch via het ORBUS systeem. De [Senegal-pagina van de Europese Market Access Database](#) geeft een goed overzicht van de processen die via ORBUS lopen. Voor alle douanehandelingen kunt u in Senegal een vertegenwoordiger aanwijzen.

De volgende documenten zijn voorts in ieder geval benodigd voor de aangifte:

- Een voorlopige invoerverklaring ('Déclaration Préalable d'Importation', DPI): deze vormt de basis voor de voorinspectie van een lading, en moet elektronisch ingediend worden via het nieuwe online douanesysteem Senegal ([GAINDE 2000](#)).
- Een cargoformulier ("Manifest"): moet binnen 24 uur na aankomst via zeetransport of luchttransport door de vervoerder of zijn agent elektronisch ingediend zijn bij het douanekantoor. Op het manifest moet het BSC-nummer staan.
- Handelsfactuur ('facture commerciale');
- Transportdocumenten ('document de transport') zoals een vrachtbrief ('connaissance') of luchttransportbrief, etc.);
- Oorsprongscertificaat ('certificat d'origine');
- Verzekeringsbewijs ('attestation d'assurance');
- Bewijs van inspectie ('attestation de vérification');
- Douanewaarde verklaring ('déclaration des éléments de la valeur');

Let u er wel op dat voor producten als bijvoorbeeld vis, etenswaren en planten specifieke verklaringen nodig zijn, zoals:

- Een SPS-certificaat. Voor dierlijkeproducten een 'certificat sanitaire' en voor plantaardige producten een 'certificat phytosanitaire');
- Certificaat voor invoer van voedselproducten ('déclaration d'importation de produits alimentaires', DIPA).

5.3 Invoerbeperingen

Beperking van import wordt als belemmerend gezien voor de wereldhandel. Het beperken van de import is daarom voor alle WTO-lidstaten, waaronder Nederland en Senegal, slechts beperkt toegestaan en alleen met zeer specifieke redenen.

Beperkingen en reguleringen

Senegal heeft de afgelopen decennia de totale of gedeeltelijke (seizoensgebonden) invoer van een aantal voedselproducten beperkt, waaronder uien, wortelen, palmolie, kippen, kippenvlees en consumptie-eieren.

Jaarlijks sluit de Senegalese overheid bijvoorbeeld de markt voor invoer van internationale uien om de lokale productie te stimuleren. In 2016 werd vanaf week 7 geen ui meer geëxporteerd vanuit Nederland naar Senegal. Dit is voor Nederlandse uienexporteurs reden om te kijken naar de mogelijkheid om te investeren in productie in Senegal om zodoende de Senegalese markt te kunnen blijven bedienen.

Verder heeft Senegal de import van de volgende goederen gereguleerd of sterk beperkt: wapens, bepaalde drugs, pornografische media, gloeilampen (bepaalde types), gebruikte motorvoertuigen (waaronder privévoertuigen ouder dan 8 jaar). Ook is de invoer van pluimvee en vleesproducten sterk beperkt of verboden (HS code 02.07).

Licenties en importautorisaties

Tot slot hanteert Senegal nog licenties en importautorisaties. Een licentie is nodig voor de invoer van onder meer: wildproducten (internationale CITES regelgeving) en farmaceutische producten. Een importautorisatie is nodig voor de import van pesticiden.

Meer informatie

Voor actuele informatie over beperking van import kunt u het beste contact opnemen met het Ministerie van Handel ('Ministère du Commerce'), ASEPEX en/of APIX. Ook kunt u via de [EU Market Access Database](#) een lijst met invoerbeperingen voor specifieke goederen raadplegen. Voor een overzicht van invoerbeperingen kunt u tevens de landen-pagina Senegal van [COTECNA](#) bezoeken.

5.4 Invoertarieven en invoerbelastingen

Om ingevoerde goederen uit Nederland op de Senegalese markt te kunnen aanbieden, moet u de Senegalese douane eerst invoertarieven en – in sommige gevallen – extra belasting betalen.

De Senegalese invoertarieven zijn gelijk aan het gemeenschappelijk tarief (Common External Tariff / CET) van de West-Afrikaanse Economische- en Monetaire Unie (ECOWAS) en gelden sinds januari 2015. U betaalt in principe eenmalig invoertarieven, namelijk in het land waar de goederen als eerste in ECOWAS aankomen. Daarna geldt vrij verkeer van goederen.

Er gelden vier verschillende treden (0 tot 3) in het ECOWAS buitentarief (CET) die corresponderen met verschillende typen producten:

Categorie	Type goederen	ECOWAS CET douanetarief
Categorie 0	Essentiële goederen van sociale aard	0%
Categorie 1	Primaire essentiële goederen, grondstoffen, en specifieke inputs	5%
Categorie 2	Inputs en intermediaire goederen	10%
Categorie 3	Eindproducten en andere goederen	20%

*Figuur 9: de verschillende douanetarieven per type goederen
(bron: www.douanes.sn)*

Voor exporteren naar Senegal is het gemeenschappelijk buitentarief gemakkelijk te berekenen met de juiste productclassificatiecode (op basis van HS-codes).

TIP: Bent u niet zeker van de juiste productclassificatie? Om boetes te voorkomen als gevolg van foutieve indeling en (preferentieel) invoertarief kunt u het beste een expert raadplegen om dit risico te beperken. Of kijkt u op de website www.trademapp.org van het International Trade Centre om de juiste classificatie te vinden.

TIP: Voor het bepalen van de geldende ECOWAS CET importtarieven om uw product op de Senegalese markt te brengen, kunt u de [EU Market Access Database](#) gebruiken. Hiervoor is het wel nodig dat u de juiste productclassificatie kent. Ook geeft de [website van de Senegalese douane](#) een helder en zeer gedetailleerd overzicht van de ECOWAS CET importtarieven per categorie goederen.

Als u over de invoer van een product al invoerheffing heeft betaald in Senegal, zou u bij doorvoer naar een andere ECOWAS-lidstaat geen heffing hoeven te betalen. Toch is de praktijk weerbarstiger; lokale douanes in het land

QUOTE (anoniem): “Onze export van agrarische goederen vanuit Senegal naar andere ECOWAS landen zou in theorie - volgens de afspraken tussen de landen - gevrijwaard moeten zijn van invoertarieven. Ons bedrijf is namelijk gevestigd in Senegal, dat is één van de voorwaarden. Toch wordt ons bij invoer vaak een non-ECOWAS invoertarief gepresenteerd door de douane. Hoe wij hiermee omgaan? Je moet als niet-Afrikaanse ondernemer altijd bereid zijn om scheve situaties aan te kaarten en recht te zetten. Dat kost tijd en energie. Wij werken vaak met lokale doorvoerders (‘transitaires’) die goede relaties met de douane onderhouden en kunnen bemiddelen. Meestal halen we ons gelijk, maar niet altijd.”

van doorvoer willen dikwijls opnieuw (onterecht) invoerheffing toepassen.

TIP: Na invoer in Senegal exporteren binnen ECOWAS? Zorg dan dat u de bewijzen van invoer en betaling van invoertarieven in de eerste markt (Senegal) beschikbaar heeft. Dit kan dienen als bewijs dat u al aan de eenmalige verplichting heeft voldaan en de goederen nu afkomstig zijn uit de thuismarkt.

Speciale tarieven en additionele belastingen

Naast de vier categorieën van het gemeenschappelijk buitentarief (CET) heeft ieder land binnen ECOWAS een selectie van producten gecategoriseerd als 'gevoelig'. ECOWAS-landen hanteren voor deze 'gevoelige' producten een minimumprijs in CFA franc per kilo ('prix de déclenchement'). Doel is om de lokale markt te beschermen.

Ook blijven veel goederen bij invoer in Senegal onderhevig aan het betalen van 'andere belastingen'. Dit zijn:

- Statistische bijdrage ('redevance statistique', RS): 1%;
- Solidariteitsbijdrage ('prélèvement communautaire de solidarité', PCS): 1% ;
- BTW ('TVA'): 18% (uitzonderingen bestaan);
- Binnenlandse belastingen: accijnzen ('droits d'accises') op o.a. alcohol, inclusief bier.

Een overzicht van alle betalingen vind u op de [website van de Senegalese douane](#).

Tijdelijke belastingen en invoerrechten

Senegal is, zoals veel landen in Afrika, voor veel producten afhankelijk van import, ondanks de eigen productie. Op weg naar zelfredzaamheid wil de overheid graag de lokale productie stimuleren. Tegelijk moet wel worden voorzien in de vraag naar bepaalde (seizoens-) producten. Daarom hanteert de Senegalese overheid tijdelijke stijgingen of dalingen voor in te voeren producten.

Zoals afgesproken onder ECOWAS lidstaten, wordt op invoer van sommige producten in bepaalde maanden van het jaar een tijdelijke belasting of invoertarief ingesteld. Met deze tijdelijke belastingen kunnen de landen bovendien deels het verlies aan inkomsten compenseren dat is ontstaan als gevolg van verlaging van invoertarieven door het ECOWAS buitentarief (CET). Dit is sinds 2015 van kracht (de hoogste tariefband is 20%).

TIP: Exporteert u landbouwproducten naar Senegal? Zorg dan dat u op de hoogte bent van de datum waarop de seizoensgebonden belastingen ingaan en weer aflopen. De douane publiceert de aankondiging op [hun website](#).

TIP: De seizoensgebonden invoerbepierking wordt steeds ruimer. Ook zijn de belastingen op uien en aardappelen hoog. Daarom is het voor Nederlandse exporteurs steeds aantrekkelijker om lokale productie te overwegen. Momenteel is het speciaal importtarief voor uien 42,7%, waar van een TCI ('surtaxe') heffing van 20%.

In Senegal bestaan de volgende twee soorten tijdelijke belastingen:

- Aflopnd beschermingstarief ('taxe degressive de protection', TDP). Dit is 15% en voor onder meer tabak, lucifers, tomatenpuree, snoep, batterijen, melk in poedervorm, kaarsen. De exacte lijst is aan te vragen bij de Douane (zie 'contactgegevens').

- Seizoensgebonden tarief ('taxe conjoncturelle à l'importation', TCI). Dit is 10% en is met name van toepassing op de selectie van verse groente en lokaal geproduceerde landbouwproducten. Het wordt ingesteld als lokale productie ontoereikend blijkt.

De volgende producten zijn gecategoriseerd door Senegal als 'TCI'-onderhevig³²:

- Suiker;
- Tomatenpuree;
- Rijst;
- Aardappelen en uien;
- Bloem;
- Oliën op basis van planten.

De toepassing van TCI gaat uit van de door ECOWAS gestelde basisprijs ('prix de déclenchement', PD), die elke zes maanden wordt herzien. In de praktijk geldt dat u voor de geselecteerde producten het invoertarief (CET) betaalt en een additioneel seizoensgebonden tarief van 10%. Deze laatste wordt berekend op basis van de *ad valorem* prijs.

³² <http://www.douanes.sn/fr/node/89>

5.5 Preferentiële toegang en oorsprongsregels voor export naar Senegal

In het zakendoen met Senegal kunnen oorsprongsregels relevant zijn: voor export naar Senegal, maar ook voor export vanuit Senegal naar ECOWAS-lidstaten of juist naar de EU. Er gelden zowel 'basis' oorsprongsregels als 'preferentiële oorsprongsregels'.

Oorsprongsregels

De oorsprongsregels gelden voor iedere exporttransactie buiten de EU, dus ook naar Senegal. U bent verplicht om altijd de oorsprong van de goederen aan te tonen. Dit geldt als basis voor de bepaling van de invoerrechten die van toepassing zijn.

Wanneer uw geëxporteerde goederen bij de Senegalese douane worden aangegeven voor invoer, moet de importverklaring vergezeld zijn van een Europees [Certificaat van Oorsprong](#) (CvO of 'certificat d'origine'), afgegeven door een in de EU gevestigde instelling.

Alleen als er een handelsakkoord tussen beide handelspartners actief is, kunt u mogelijk profiteren van gunstigere invoertarieven. Voorwaarde is wel dat u voldoet aan de geldende preferentiële oorsprongsregels onder het handelsakkoord, en de goederen vergezeld zijn van een zogenaamd [EUR 1-certificaat](#). Momenteel is dit tussen de EU en Senegal (nog) niet het geval.

Ook voor uitvoer vanuit de EU naar Senegal is een oorsprongscertificaat benodigd, afgegeven door een Senegalese instelling (zie hoofdstuk 6.2 'Hoe importeer ik vanuit Senegal?').

5.6 Productstandaarden en technische standaarden

Relevante wetgeving <ul style="list-style-type: none">▪ WTO SPS akkoord.▪ WTO TBT akkoord.
Verantwoordelijke instelling <ul style="list-style-type: none">▪ Divisie Voeding en Voedselveiligheid, Directie Binnenlandse Handel van het Ministerie van Handel ('Division de la Consommation et de la Securite des Consommateurs, Direction du Commerce Interieur (DCI), Ministère du Commerce, du Secteur informel, de la Consommation, de la Promotion des produits locaux et des PME').▪ Directie Diergeneeskundige diensten van het Ministerie van Veeteelt ('Direction des Services Veterinaires (DSV), Ministère de l'Elevage et des Productions Animales.▪ Directie gewasbescherming van het Ministerie van Landbouw ('Direction de la protection des vegetaux (DPV), Ministère de l'Agriculture').
Documentatie <ul style="list-style-type: none">▪ EU market Access Database.

Senegal hanteert een aantal richtlijnen om de kwaliteit van naar Senegal geëxporteerde goederen te reguleren en zo consumenten te beschermen. Omdat Senegal lid is van de WTO zijn de nationale richtlijnen conform de WTO-regelgeving. Voor import van landbouwgoederen als voedsel, dieren en planten, hanteert Senegal sanitaire en fytosanitaire standaarden (WTO SPS-akkoord). Alle andere normen en standaarden voor bijvoorbeeld verpakkingen en chemische stoffen, zijn technische normen en standaarden (WTO TBT-akkoord).

Welke standaard en certificering?

De afdeling Interne handel van het Ministerie van Handel is de coördinerende instantie voor standaarden.

Exporteert u via een distributeur of handelsagent dan is het normaalgesproken zijn taak u te informeren over de relevante normen en benodigde certificaten. Importeert u goederen naar Senegal dan heeft u ook certificaten nodig. De betrokken ministeries geven de benodigde certificering uit:

- Dieren en diergerelateerde producten: [Direction des Services Veterinaires \(DSV\)](#) van het Ministerie van Veeteelt (Ministère de l'Elevage et des Productions Animales).
- Planten en plantgerelateerde producten: [Direction de la Protection des Vegetaux \(DPV\)](#) van het Ministerie van Landbouw (Ministère de l'Agriculture).

Verpakking

Voor de verpakking van zendingen gelden in Senegal speciale richtlijnen, waaronder:

- Labelling in het Frans;
- Houten verpakkingen (wood packaging material, ofwel WPM):

- Moet bewerkt zijn volgens internationale richtlijnen van de International Standard for Phytosanitary Measures (ISPM) en IPPC.
- Het certificaat moet aan buitenkant zichtbaar zijn (is dit niet het geval, dan kunnen de Senegalese autoriteiten de invoer weigeren).

Wilt u meer weten over verpakkingen, raadpleegt u dan de [Europese Market Access Database](#).

5.7 Intellectueel eigendom (IE)

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Zie de Senegal-pagina van WIPO voor een overzicht.▪ Auteursrecht valt onder de wet no. 2008-09 ('Loi sur le Droit d'Auteur et les Droits Voisins au Sénégal' (2008)).
Verantwoordelijke instelling
<ul style="list-style-type: none">▪ World Intellectual Property Organisation (WIPO).▪ African Intellectual Property Organisation (AIPO).▪ Ministerie van Industrie ('Ministère de l'Industrie).▪ Agence Sénégalaise pour la Propriété Industrielle et l'Innovation Technique (ASPIT).
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ Senegal-pagina van WIPO.

Als lid van zowel de WIPO als de Afrikaanse Organisatie voor Intellectueel Eigendom (AIPO) is de regelgeving voor intellectueel eigendom (IE) goed ontwikkeld. IE-rechten die toegekend zijn in Senegal gelden ook in de rest van de francophone lidstaten van AIPO.

De regelgeving is dus goed, alleen de naleving laat nog te wensen over. Er is gewoonweg beperkte institutionele capaciteit om het te controleren. Een aantal instellingen onderneemt actie tegen vervalsing en piraterij in auteursrecht ('contrefaçon et piratage'). Bijvoorbeeld de nationale 'piraterijbrigade' ('Brigade nationale de lutte contre la piraterie et la contrefaçon', BNLC) die hoort bij het [Bureau Sénégalais du Droit d'Auteur \(BSDA\)](#). Ook de muziekindustrie maakt zich sterk tegen piraterij ('Association de musique').

Om uw product of dienst in Senegal te beschermen, is het goed om de nationale procedures voor bescherming van intellectueel eigendom doorlopen. U kunt het beste contact opnemen met het Senegalese agentschap voor bescherming van intellectueel eigendom (ASPIT).

5.8 Praktijkvoorbeeld exporteren naar Senegal: Wiskerke Onions



Figuur 10: Logo van Wiskerke Onions
(bron: virtualmarket.fruitlogistica.com)

Voor Nederlandse producenten van uien en aardappelen is Senegal een belangrijke markt. Nederland neemt een overgrote meerderheid van de Senegalese invoer van uien voor rekening. In 2015 was de Nederlandse export van uien naar Senegal in volume 155.000 ton, met een waarde van rond de 45 miljoen USD³³. Nederlandse producenten die exporteren naar Senegal zijn onder meer Beemsterboer, FlevoTrade en Wiskerke Onions.

Belangrijke afzetmarkt

Voor het bedrijf Wiskerke Onions is Senegal de belangrijkste afzetmarkt. Chayenne Wiskerke, directeur van het Zeeuwse familiebedrijf licht toe waarom het land de deur graag voor hen open zet: “In Senegal stijgt de bevolking sterk, groeit de economie hard en is doorvaart mogelijk omdat het land aan zee ligt. Senegal teelt zelf ook uien, maar er is niet genoeg voor iedereen. Bovendien is de kwaliteit van de ui laag.”



Figuur 11: Transport van uien door Wiskerke
(bron: wiskerke-onions.nl)

Onzekerheid over importverbod

Hoewel de kansen op de Senegalese markt groot zijn, zijn er ook risico's. Die zitten met name in een ondoorzichtig beleid op het gedeeltelijke invoerverbod en de invoerlicenties op uien. Deze instrumenten moeten ertoe leiden dat Senegal zelfvoorzienend zal worden in de productie van uien en de import ervan zal terugdringen. En met succes. In 2014 produceerde Senegal zelf zo'n 245.000 ton, in vergelijking met 90.000 ton in 2001.

“Het vraagstuk van het invoerverbod hangt ieder jaar weer als een donkere wolk boven de markt”, vertelt William Nannes van Beemsterboer³⁴. Ieder jaar hebben de Nederlandse

³³ source: www.trademap.org

³⁴ <http://www.agf.nl/artikel/105920/Sluiting-grenzen-Senegal-hangt-als-donkere-wolk-boven-uienmarkt>

exporteurs te maken met grote onzekerheid over de datum waarop het Senegalese Ministerie van Handel besluit om de markt te sluiten via een importverbod. Dit gebeurt vaak zodra de lokale oogst op gang komt, doorgaans vanaf 15 januari. Ook is dan de vraag voor hoeveel ton uien (bijv. 10.000 ton) licenties worden afgegeven voor de resterende periode. Om met deze onzekerheid om te gaan kijkt Wiskerke naar afnemers in alternatieve markten in de regio.

Gebruik e-commerce en digitale ‘tools’

Naast Senegal zijn ook andere Afrikaanse landen grote ontvangers van Nederlandse uien. Een belangrijk continent dus, maar een deel van de bevolking is analfabeet en weinig mensen spreken Engels. Dat is soms lastig zakendoen. Niet iedereen in Afrika heeft een computer, maar de meesten hebben wél een smartphone. Op veel plekken - zeker in Dakar - is 3G.

Daarom heeft Wiskerke Onions samen met een technisch bureau een special *app* ontwikkeld om de handel in uien met Senegal te begeleiden. Hiermee kunnen inkopers - retailketens, groothandels en importeurs - verschepingen inzien op hun smartphone. Een medewerker van Wiskerke Onions licht toe: “Via track and trace weten ze 24 uur per dag precies waar de containers zijn of wanneer deze aankomen. Ze kunnen vaarschema’s bekijken, facturen, importlicenties en actuele prijzen. Juist omdat de uienmarkt zo volatiel is, is het voor inkopers belangrijk te weten of uien bijvoorbeeld vroeger of later arriveren.”

6 Importeren uit Senegal

6.1 Waarom importeren uit Senegal?

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Senegalees Douanewetboek ('Codes des Douanes du Senegal, No. 2014-10).▪ De Union Customs Code (UCC) van de Europese Unie.
Verantwoordelijke instellingen
<ul style="list-style-type: none">▪ Agence sénégalaise de promotion des exportations (ASEPEX)▪ Senegalese douane ('Douanes').▪ Ministerie van Handel ('Ministère du Commerce').▪ Directie Industriële zaken van het Ministerie van Industrie en Mijnenbouw ('Direction du Redéploiement Industriel du Ministère de l'Industrie et des Mines').
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ De website van de Senegalese douane.▪ De website van de Europese Export Helpdesk voor actuele informatie over exporteren vanuit Senegal naar de EU.▪ De website van ASEPEX biedt de nodige informatie (ook over andere GSP systemen).▪ De website van het CBI bevat marktinformatie voor 'importeren in de EU', informatie over productspecifieke trends in de EU en Europese invoervoorwaarden.

Voordelen

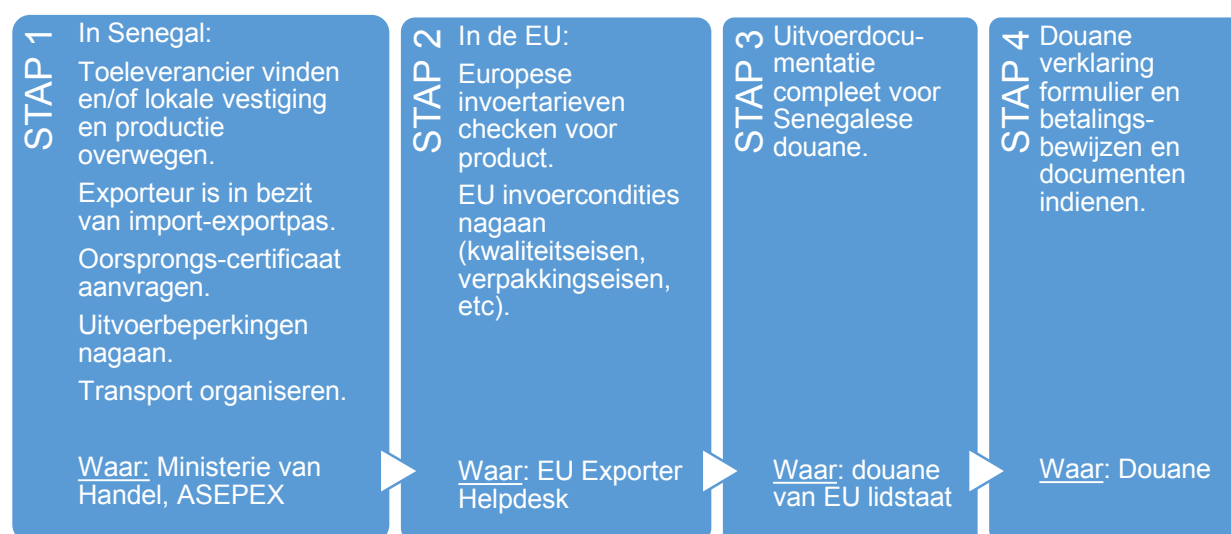
Senegal is in toenemende mate ook toeleverancier van goederen die door Europese bedrijven worden geïmporteerd. Factoren die hieraan bijdragen zijn onder andere de relatief korte afstand ten op zichte van de Europese markt, de beschikbaarheid van grond voor landbouwproductie en (daaraan gekoppeld) invoer van agrarische producten (ook in het 'tegenseizoen'), en de aanwezigheid van (goedkope en in toenemende mate hoger opgeleid) personeel.

6.2 Hoe importeer ik uit Senegal?

Als u als Europees importeur uit Senegal wilt invoeren heeft u vooral te maken met Europese wet- en regelgeving. Echter, u dient ook rekening te houden met lokale Senegalese wet- en regelgeving betreffende de uitvoer van goederen. Dit beknopte hoofdstuk toont u de belangrijkste aspecten van invoeren uit Senegal naar de Europese Unie, waarbij rekening is gehouden met lokale importregelgeving en procedures.

Importeren vanuit Senegal: welke stappen zijn er te nemen?

Voor uitvoer vanuit Senegal zijn er, lokaal, een aantal stappen te nemen, die doorgaans onder verantwoordelijkheid van de exporteur of transporteur vallen. Dit zijn schematisch de volgende:



Toeleverancier vinden, en/of import vanuit lokale vestiging en productie

Het vinden van een toeleverancier van lokale producten voor uitvoer uit Senegal en invoer naar een EU-lidstaat vergt een gedegen voorbereiding. Aangezien Senegal een land is dat *'low-cost-sourcing'* mogelijkheden biedt, moeten ondernemingen ook rekening houden met relatief hogere risico's die het *'sourcen'* vanuit Senegal met zich meebrengt. Bij de selectie van toeleveranciers is een risico-analyse (ofwel *'gap analysis'*) aangeraden, welke de volgende aspecten aan het licht kan brengen: mate waarin aan Europese kwaliteitseisen voldaan kan worden, de continuïteit van de lokale productie en organisatie van *'customs compliance'*-processen in het bedrijf.

Voor het eerste aspect (kwaliteit) blijkt vaak lastig bij invoer uit Senegal, mede door het grote verschil in de kwaliteitseisen tussen de EU en Senegal, zoals voor de voedingsindustrie. Daarnaast is ook de continuïteit van toeleveren van cruciaal belang: de aanwezigheid (en betrouwbaarheid van de) lokale productiecapaciteit van het bedrijf dat goederen levert. De afgelopen tien jaar is op beide vlakken (kwaliteit en kwantiteit) goede vooruitgang geboekt in Senegal, onder meer met ondersteuning vanuit het Nederlandse Centrum Bevordering voor Handelsbevordering (CBI) en andere EU lidstaten, doch is voorzichtigheid geboden.

TIP: Dikwijls bieden Nederlandse ondernemers ook lokale assistentie aan toeleveranciers om de risico's in de waardeketen te beperken.

Import-exportpas

Iedere exporteur in Senegal dient in het bezit zijn van een speciale 'import-exportpas' (Artikel 78 van Douanewet). Het Ministerie van Handel ('Ministère du Commerce') kan deze pas afgeven na aanvraag. Hierbij geldt dat de aanvrager al geregistreerd moet zijn in het Handelsregister, en dus in bezit van een 'handelspas' ('carte commerçant'). De kosten van de 'import-export pas' zijn ongeveer 60 euro. De aanvraag neemt twee tot drie dagen in beslag.

Oorsprongs-certificaat in Senegal aanvragen

Voor zowel het exporteren van goederen uit Senegal alsook voor de invoer in de Europese Unie dient een oorsprongs-certificaat goedgekeurd te worden door lokale instanties. Er zijn twee types oorsprongscertificaten: het algemene oorsprongs-certificaat, en het preferentiële oorsprongs-certificaat, het zogenaamde 'GSP Certificate of Origin Form-A'.

Beide types oorsprongs-certificaten kunnen worden aangevraagd door zowel de exporteur of zijn/haar transporteur. Er zijn drie instellingen waar lokaal het oorsprongscertificaat kan worden aangevraagd voor export naar de EU en andere landen die preferentiële markttoegang bieden onder het Generalised System of Preferences (GSP):

- Het Senegalese exportpromotieagentschap ('Agence sénégalaise de promotion des exportations, ASEPEX);
- De Senegalese douane;
- Directie Industriële zaken van het Ministerie van Industrie en Mijnbouw ('Direction du Redéploiement Industriel du Ministère de l'Industrie et des Mines').

Voor toekenning van het oorsprongscertificaat dient de exporteur de volgende documenten te tonen:

- Geldige import-export pas;
- Een pro-forma factuur of een definitieve factuur;
- Een kopie van de aanvraag voor het oorsprongscertificaat;
- Benodigde certificaten voor producten (SPS, CITES, etc).

Nagaan van uitvoerbeperkingen

Voor de uitvoer van bepaalde producten tracht de Senegalese overheid lokale consumptie te bevorderen, en de behoefte aan import ervan te beperken. U dient vooraf na te gaan of een uitvoerbeperking voor uw producten van kracht is in Senegal (zie ook hoofdstuk 6.3 'Uitvoerbeperkingen in Senegal').

Organisatie van transport

Transportvoorzieningen worden doorgaans geregeld door de douanebroker of verladersbedrijf.

De Senegalese Douanewet kent onder meer de volgende douane-procedures:

- Rechtstreekse uitvoer van goederen in tijdelijke opslag;
- Transit;
- Opslag, douane-opslag;
- Douanevervoer;
- Tijdelijke invoer;
- Herexport;
- Transshipment;

- Transformatie alvorens het vrijgeven van de producten voor vrije circulatie;
- Vervoeren van goederen en diensten in het binnenland door een buitenlandse ondernemer ('cabotage');
- Betaling ('consignation') van petroleumproducten.

Invoertarief en relevante invoer-regelgeving Europese Unie bepalen

Op basis van de juiste classificatiecode, kunt u het invoertarief berekenen voor invoer in de Europese Unie (bijvoorbeeld via de [Exporter Helpdesk](#) website van de Europese Commissie). Ook biedt de Exporter Helpdesk relevante informatie over productspecifieke vereisten voor invoer en over eisen voor bv. verpakkingen.

TIP: Het verkeerd classificeren van een product is risicovol, en kan leiden tot douaneboetes. In geval van twijfel: laat u goed adviseren over het betreffende classificatiecode en geldende invoertarief bij import in de EU.

De Nederlandse organisatie Centrum voor de bevordering van Import uit Ontwikkelingslanden ([CBI](#)) biedt marktstudies met specifieke trends en informatie over invoer van specifieke sectoren in de EU.

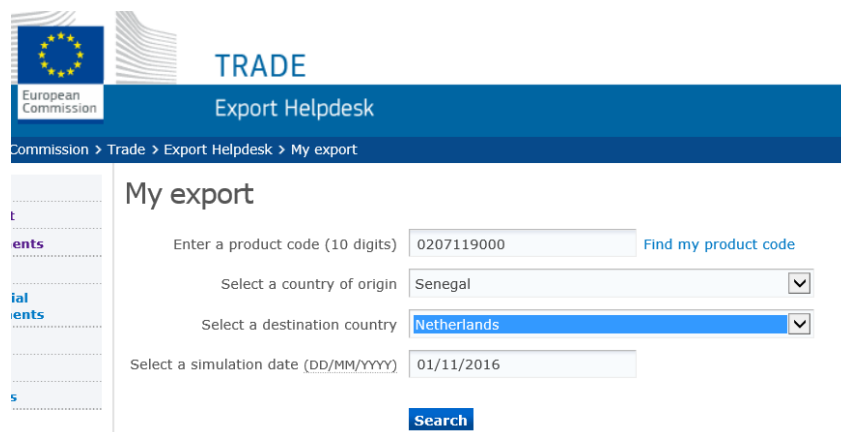
6.3 Uitvoerbeperkingen in Senegal

De Senegalese overheid beperkt export van een aantal goederen, en introduceert in bepaalde seizoenen een exportverbod op producten, met name om voedselzekerheid te garanderen.

Een concreet voorbeeld hiervan zijn aardnoten. De aardnotensector biedt veel werkgelegenheid (aan bijna 60% van de bevolking volgens sommige bronnen). De productie vindt vooral plaats in de omgeving van Kaolack. De aardnoten worden deels verwerkt tot olie, poeder of pasta's, maar wordt steeds meer als gepelde variant geëxporteerd. De export is de afgelopen jaren sterk toegenomen, vooral naar China, dat een hogere prijs betaalt voor de aardnoten. Om naast de verwerking ook de inzaaiing van nieuwe oogst te garanderen, beperkt de Senegalese overheid jaarlijks de export van aardnoten.

6.4 De Europese wet- en regelgeving met betrekking tot invoer

Dankzij de Europese douane-unie en gezamenlijke handelszone is invoer uit Senegal onderhevig aan Europese regelgeving en invoerrechten. Voor meer informatie over de Europese invoervoorwaarden voor uw product vanuit Senegal, biedt [de Europese Exporter Helpdesk](#) de juiste informatie, zowel over tarieven alsook over de non-tarifaire maatregelen (kwaliteits- en verpakkingseisen).

The image shows a screenshot of the 'EU Export Helpdesk' website. At the top, there is a blue header with the European Commission logo and the text 'TRADE Export Helpdesk'. Below the header, a breadcrumb trail reads 'Commission > Trade > Export Helpdesk > My export'. The main section is titled 'My export' and contains a form with the following fields: 'Enter a product code (10 digits)' with the value '0207119000' and a link 'Find my product code'; 'Select a country of origin' with a dropdown menu showing 'Senegal'; 'Select a destination country' with a dropdown menu showing 'Netherlands'; and 'Select a simulation date (DD/MM/YYYY)' with the value '01/11/2016'. A blue 'Search' button is located at the bottom of the form.

*Figuur 12: EU Export Helpdesk: informatie over invoer uit non-EU landen
(bron: exporthelp.europa.eu)*

6.5 Handelsakkoorden tussen de EU en Senegal

Sinds 2001 is de EU in overleg met staten van ECOWAS en WAEMU voor een Economisch Partnerschapsakkoord (EPA). Onder het arrangement van *'Everything But Arms'* (EBA) is export vanuit Senegal naar Europa nog vrij van tarieven, maar het EPA beoogt ook gunstiger markttoegang voor import uit Europa naar ECOWAS. De EPA is echter nog niet door alle ECOWAS-lidstaten geratificeerd en derhalve gelden de hieronder uitgelegde condities voor invoer uit Senegal.

Voor invoer uit Senegal geldt dat u in aanmerking komt voor preferentiële markttoegang als u voldoet aan de preferentiële oorsprongsregels onder het Europees Systeem van Algemene Preferenties (GSP).

Conditie voor invoer vanuit Senegal naar EU

Voor invoer vanuit Senegal naar Nederland (of andere EU lidstaten) kunt u als importeur profiteren van zeer gunstige invoertarieven. Dit gebeurt onder het zogenaamde GSP. Dit zijn regelingen om handel tussen ontwikkelde- en ontwikkelingslanden te stimuleren, vaak ieder met een eigen set preferentiële oorsprongsregels.

Als aangetoond kan worden dat de producten helemaal of in voldoende mate afkomstig zijn uit één van de ECOWAS-landen kunt u onder preferentiële markttoegang exporteren naar landen die een GSP-systeem bieden aan ECOWAS- en UEMOA-lidstaten (en dus Senegal). Momenteel zijn dit de volgende landen: Japan, Australië, Canada, Verenigde Staten, Zwitserland, Nieuw-Zeeland, Turkije.

Ook de EU biedt preferentiële markttoegang voor import uit ECOWAS- en UEMOA-lidstaten. Die toegang loopt echter af wanneer Senegal de EPA ratificeert en de (voor uitvoer minder gunstige) EPA-voorwaarden van toepassing zullen worden (zie ook hoofdstuk 1.4.2 'Een Economisch Partnerschapsakkoord (EPA)').

Onder het EPA komen Europese importeurs in sommige gevallen in aanmerking voor verlaagde tarieven. Het is hiervoor wel nodig dat u bewijst dat de goederen (helemaal of in voldoende mate) van oorsprong zijn uit Senegal (ECOWAS), volgens de specifieke preferentiële oorsprongsregels uit het EPA. De bewijskracht van preferentiële oorsprong ligt bij de exporteur. Hiervoor heeft u het bewijsstuk [EUR 1-certificaat](#) nodig dat u bij de zending toevoegt. Met het nieuwe [Europese registratie-systeem voor exporteurs](#) (REX) zullen exporteurs vanuit GSP landen zich moeten registreren. Senegal zal vanaf januari 2019 met het REX systeem werken.

6.6 Praktijkvoorbeeld exporteren vanuit Senegal: Nuts du Sen



*Figuur 13: Logo Houz International
(bron: houz.nl/)*

De Nederlandse ondernemer Dietrik Huizing is al meer dan 15 jaar actief als ondernemer in de notenindustrie. Hij kwam via een handelsmissie voor het eerst op bezoek in Senegal. Destijds, in 2010, had Huizing reeds een handelshuis in noten en gedroogd fruit in Amsterdam, actief onder de naam Houz International. Hij exploiteert ook de online marktplaats voor noten www.nutnose.com.

Nuts du Sen

In Senegal heeft hij het Senegalees-Chinese notenverwerkingsbedrijf 'Nuts du Sen' opgericht, waarvan hij mede-eigenaar is.

De notenverwerkingsfabriek NUTSDUSEN (een SARL) stelt ongeveer 100 mensen te werk per dag. De grondnoten worden ingekocht bij lokale boeren en worden vervolgens in de fabriek in Kaolack tot exportproduct verwerkt.



*Figuur 14: Dietrik Huizing van Nuts du Sen
(bron: telegraaf.nl)*

Omwegen

Volgens Huizing gaat het ondernemen in Senegal gaat via vele omwegen: "je moet als ondernemer creatief en volhardend zijn om je doel te bereiken. Er is een enorm potentieel aan business, maar om een bepaald deel voor rekening te nemen moet je goed weten wat je doet."

Succesfactoren

Het succes van Nutsdusen wijt Huizing aan een combinatie van factoren. Als ondernemer met ervaring, heeft Huizing geleerd de juiste mensen in te zetten op de juiste plekken. Een aantal lokale Senegalese medewerkers heeft managementrol in de notenverwerkingsfabriek, terwijl de Chinese partners de kennis inbrengen van de notenverwerkingsindustrie en huidige wereldmarkt.

Daarnaast is het hebben van een enorm kopersnetwerk essentieel gebleken voor het succes van Nutsdusen. Profiterend van een groeiende vraag in China, exporteerde het bedrijf reeds 5.000 ton aardnoten in 2015-2016.

Uitvoerambitie

De ambitie van het bedrijf is de export uit te breiden naar Europa, waar de kwaliteitseisen voor import van noten zeer hoog liggen. Voor export naar Europa is de notenindustrie in Senegal in de optiek van Huizing echter nog niet klaar: “om de hoge kwaliteit voor de Europese markt te bereiken moeten we de gehele keten van de noot aanpakken, vanaf de boer, wiens land volledig vrij van giftige stoffen moet zijn, tot de behandeling van noten in de verwerkingsfabriek en verpakkingsmateriaal”.

Ook heeft het in Senegal gevestigde bedrijf te maken met door de overheid ingestelde handelsbeperkingen: 6 maanden per jaar stelt het Ministerie van Landbouw een exportverbod in. Dit moet ervoor zorgen dat het zaaigoed voor de boeren is zeker gesteld, om zo een oogst te kunnen garanderen

7 Marktbetreding

De Senegalese markt wordt vooral bediend via traditionele retail- en moderne wholesale kanalen. Exporteurs waren voor de afzet van hun (buitenlandse) producten op de Senegalese markt lange tijd afhankelijk van Libanese en Indische handelaren. Maar langzaam krijgen Senegalese tussenpersonen meer marktaandeel, terwijl Chinese handelaren steeds vaker het goedkope segment voor hun rekening nemen.

7.1 Exporteren via een distributeur of handelsagent

Voor besprekingen met een distributeur of de voorbereiding van een distributieovereenkomst kunt u de [juridische checklist 'de distributeur' van exportvereniging Fenedex](#) gebruiken. Op de website van de International Chamber of Commerce (ICC) zijn ook nog eens [model-distributieovereenkomsten](#) beschikbaar.

Terwijl ongeveer een derde van de Nederlandse exporteurs die hebben deelgenomen aan de vragenlijst aangaven direct goederen te leveren aan de klant ('directe export'), kiest ongeveer ook een derde voor 'indirecte export' via een distributeur of handelsagent. Een alternatieve mogelijkheid is om te exporteren via een lokale vestiging of franchise (zie hoofdstuk 4 'Investeren in Senegal'). In feite opereert u dan zelf via import van goederen als distributeur of handelsagent.

Voordelen

Zeker als u Senegal als nieuwe markt nog niet goed heeft verkend kan exporteren via een lokale distributeur of handelsagent voordelen bieden:

- Deze kennen de Senegalese markt door en door;
- Deze zetten zelf de producten uit op de markt;
- De organisatie, de kosten en de risico's liggen compleet bij de distributeur, zowel van de inkoop als (meestal) van het transport.

Een handelsagent kan vooral interessant zijn voor bedrijven die met een zeer specialistisch product de Senegalese markt willen betreden. Handelsagenten hebben een relatief grote mate van zelfstandigheid en opereren meer als 'bemiddelaars' die tegen betaling van een provisie orders proberen binnen te krijgen.

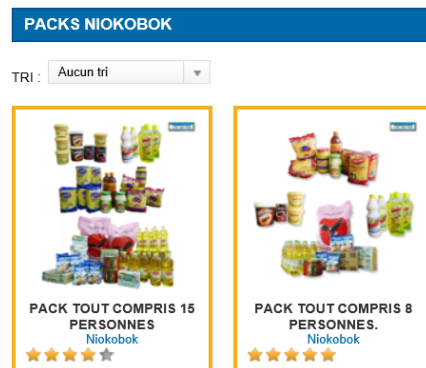
Distributieovereenkomst

Werkt u samen met een distributeur of handelsagent, dan moet er natuurlijk een [distributieovereenkomst](#) komen. Dit kan een eenvoudige uiteenzetting van rechten en plichten zijn, inclusief bijvoorbeeld het contractgebied, het recht dat van toepassing is, de geldigheidsperiode van de overeenkomst en voorwaarden voor beëindiging. Aangezien Senegal het [Weens Koopverdrag](#) heeft ondertekend, zouden de koper en verkoper kunnen afspreken om daarop terug te vallen voor details in de distributieovereenkomst.

7.2 Marktbetreding via online platforms

E-commerce is nog in een vroeg stadium in Senegal, maar heeft veel potentie. Vooral dankzij de jonge bevolking die erg 'mobile- en e-wise' is. In 2008 is voor e-commerce regelgeving opgesteld, waaronder een wet over elektronische communicatie, een wet over bescherming van persoonlijke gegevens en een wet over cybercrime.

Er zijn al aardig wat succesverhalen te vinden van Senegalese ondernemers die e-commerce platforms en websites hebben opgezet. In sommige gevallen kunnen buitenlandse partijen zelfs online betalen.



Figuur 15: De E-commerce website 'Niokobok'
(bron: www.niokobok.com)

- Websites die geïmporteerde producten verkopen: www.jumia.sn of www.kaymu.sn;
- Senegalese e-commerce websites met internationaal aanbod: www.avenboutique.com (huishoudelijke producten), www.diayma.sn, www.ebusiness-senegal.sn, www.maketbi.sn;
- E-commerce website die nationaal geproduceerde producten verkoopt, gericht op de Senegalese diaspora in het buitenland: www.niokobok.com;
- Andere Senegalese e-commerce websites die lokale producten verkopen: www.tongton.sn (voedingsproducten), www.passdocteur.sn (medische consult), www.senegalcity.com (vastgoed), www.samaevent.sn (online tickets en concerts), www.carmundi.sn (tweedehands autos).

7.3 Praktijkvoorbeeld indirecte marktbetreding via lokale importeur of distributeur: Heineken



*Figuur 16: Logo van Heineken
(bron: www.pomegranate.asia)*

Terwijl de consumptie van maltbier in Europa terugloopt (met jaarlijkse verliezen van 5 tot 10%), bieden de opkomende markten op het Afrikaanse continent kansen voor groei. Uit onderzoek door Rabobank Research blijkt dat de Afrikaanse bierconsumptie jaarlijks met 6% groeit. Voor Senegal is Nederland de belangrijkste toeleverancier van bier.

Potentievolle markt

Voor internationale brouwerijen is de Senegalese markt in toenemende mate interessant. De bevolking groeit hard en de groep die alcohol consumeert ook. Bovendien lijkt ook de populariteit van bier te groeien. Marc Elenbaas, exportmanager bij Heineken International, bevestigt die ontwikkelingen: “Net als in andere landen in West-Afrika, merken wij dat vooral de opkomende middenklasse graag bier drinkt. Daarom benaderen wij de Senegalese markt met steeds meer aandacht. Qua marketing bewerken wij de markt niet heel intensief, omdat we rekening houden met een algehele ‘matiging’ van vrijheden. Die komt voort uit de toenemende zorg in Senegal over de extreme moslimgelovigen”.



*Figuur 17 Advertentie van Heineken in Afrikaanse context
(bron: www.storyterrace.com)*

Exclusieve importrelatie

Heineken exporteert zijn bieren naar Senegal vanaf het begin via een lokale importeur (distributeur). Elenbaas: “Omdat onze distributeur in Senegal een exclusieve importrelatie met Heineken heeft, bedient deze dus alle partijen: grotere spelers via wholesale kanalen, kleinere spelers via het eigen netwerk van winkels en andere afnemers (restaurants, hotels, cafés). De distributeur geniet bepaalde vrijheden, bijvoorbeeld om zelf het prijsbeleid te bepalen. In Senegal hanteert de distributeur lokaal een retailprijs en een groothandelprijs”.

Vertrouwen

Voor Heineken is de samenwerking met de lokale distributeur gebaseerd op vertrouwen. Elenbaas legt uit: "De samenwerking met de distributeur in Senegal gaat ver terug en is vooral gebaseerd op blauwe ogen en handdrukken." Toch is het cruciaal om duidelijke afspraken zwart op wit zetten: "Ons distributiecontract is van simpele aard, maar wij hebben wel duidelijke afspraken gemaakt die ons tegelijk genoeg flexibiliteit geven. Bijvoorbeeld om in geval van nood - zoals bij te weinig voorraad - vanuit een ander land te leveren. Eens per jaar maken wij met elkaar nieuwe commerciële afspraken", aldus de exportmanager van Heineken.

Ondersteuning bieden

Ondanks een goede samenwerking en afspraken met de distributeur kan de exporteur ervoor kiezen om hem extra te ondersteunen om zo het succes te vergroten. Elenbaas: "Wij exporteren via een lokale importeur die ons in principe alle organisatie en marketing uit handen kan nemen. Toch hebben we gemerkt dat we met extra lokale ondersteuning - met bijvoorbeeld een trainee of junior manager - een verschil kunnen maken. Ook bieden wij assistentie vanuit ons hoofdkantoor op gebied van sales, promotionele activiteiten en dergelijke."

8 Aanbestedingen: verkopen aan de Senegalese overheid

Relevante wetgeving
<ul style="list-style-type: none">▪ Code des Marchés Publics (2014).▪ Voor overige wetgeving zie het 'Espace l'égislation' op de website van het ARMP.
Relevante instellingen
<ul style="list-style-type: none">▪ Autoriteit voor de Regulering van Publieke Markten ('Autorité de Régulation des Marchés Publics', ARMP).▪ Direction Centrale des Marchés Publics (DCMP) van het Ministerie van Economie, Financiën.
Documentatie
<ul style="list-style-type: none">▪ Openstaande tenders worden gepubliceerd in lokale kranten▪ De tenderpagina van de website van het ARMP (www.marchespublics.sn)

8.1 Welke kansen biedt de Senegalese overheid als inkoper?

Met belangrijke overheidsprojecten, als onderdeel van de langetermijnsagenda het Plan Senegal Emergent (PSE), heeft de Senegalese overheid een belangrijke 'aanjaagfunctie' voor de economie. Daarnaast werken ook de internationale organisaties zoals Wereld Bank (WB), Afrikaanse Ontwikkelingsbank (AfDB) via transparante aanbestedingsprocedures om goederen en diensten in te kopen. Dit biedt kansen voor Nederlandse ondernemers, zoals al is bewezen in de wegen- en bruggenbouw en de baggerindustrie (zie hoofdstuk 7.4 Praktijkvoorbeeld).

Aanbestedingen door de publieke sector zijn met name interessant in de volgende sectoren: aanleg van infrastructuur (maritiem, water, wegen, spoor), onderhoud van infrastructuur (inclusief baggeren), IT- en professionele (consulting-) diensten.

Stappen in het aanbestedingsproces

Het overheidsaanbestedingsproces in Senegal start doorgaans met een vooraankondiging op het online platform voor overheidsaanbestedingen (www.marchespublics.sn) of in een lokale krant. Daarna wordt een officiële aanbestedingsprocedure gepubliceerd. Na het indienen van een initieel voorstel, wordt alleen een selectie van bedrijven (twee- tot drie-tal) uitgenodigd om een uitgebreid technisch en financieel voorstel in te dienen. De overheid onderhandelt vervolgens met deze verschillende partijen over de inhoudelijke en financiële aspecten, en kiest een uiteindelijke leverancier die voldoet aan de criteria.

Publicatie van aanbestedingen

De Senegalese overheid stuurt in principe iedere overheidsaankoop uit via publieke tenderprocedures die openstaan voor internationale deelname. De coördinatie is in handen van het Autoriteit voor de Regulering van Publieke Markten ('Autorité de Régulation des Marchés Publics', ARMP). Openstaande tenders worden gepubliceerd in lokale kranten en via de volgende website: www.marchespublics.sn.

De procedures voor overheidsaanbestedingen zouden, volgens internationale organisaties zoals het Business Anti-Corruption Portal nog verbeterd kunnen worden in termen van duidelijkheid, transparantie en accountability.

Waar moet u op letten bij deelname aan lokale aanbestedingen in Senegal?

Deelnemen aan publieke tenderprocedures in Senegal is niet zonder uitdagingen. Houdt u er bijvoorbeeld rekening mee dat overheidsprojecten soms gaan naar partijen die goede banden onderhouden met de betreffende instelling. Hoewel Senegal niet te boek staat als extreem corruptiegevoelig, wordt er melding gemaakt van 'gunning aan 'bekende partijen', bijvoorbeeld om een project sneller doorgang te laten vinden, vooral bij grotere infrastructurele projecten. De volgende adviezen zijn relevant als u wilt deelnemen aan overheidsaanbestedingen in Senegal:

TIP: Ook al publiceert het Senegalese agentschap de tenderaankondigingen online, de kans om geslaagd deel te nemen is aanzienlijk groter als u goede relaties heeft binnen de relevante overheidsinstelling (in de sector van de tender, zoals bijvoorbeeld gezondheidszorg, wegenbouw).

TIP: Houd de websites in de gaten van internationale organisaties die in Senegal actief zijn. Wereldbank, African Development Bank (AFDB), International Finance Corporation (IFC) en Islamic Development Bank (IDB) beheren aanzienlijke portfolio's van investeringen in Senegal. Abonneer u op maandelijkse nieuwsbrieven van deze organisaties (vooral voor infrastructurele projecten relevant).

8.2 Praktijkvoorbeeld werken via aanbestedingen: Boskalis

Sinds 2015 levert Boskalis aan de Senegalese overheid baggerdiensten. Na het succesvol doorlopen van een tenderprocedure uitgezet door de Agence Nationale des Affaires Maritimes (ANAM) in Senegal, wist Boskalis zich te verzekeren van een contract om onderhoudsbaggerwerk uit te voeren in de Casamance. Het project is tot nu toe naar grote tevredenheid uitgevoerd, waarbij het baggeren van het scheepvaartkanaal inmiddels is afgerond en onderhoudsbaggerwerkzaamheden zullen doorgaan om de diepte van de rivier te garanderen voor toenemend scheepsverkeer op de rivier.

Technische expertise en knowhow

Voor complexe infrastructurele projecten zoals het aanleggen of onderhoud van verkeers- en waterwegen, zijn Nederlandse dienstenleveranciers gezien de expertise en *knowhow* goed gepositioneerd.

Het baggeren en onderhoudswerk aan de Casamance rivier, de aanvaarroute voor de stad Zinguichor, is van strategisch belang voor Senegal. Over een lengte van 65 kilometer is met behulp van een middelgrote sleephopperzuiger in totaal reeds 1,5 miljoen kubieke meter zand verwijderd.



*Figuur 18: Baggerschip van Boskalis actief in de Casamance
(bron: Boskalis communicatie)*

Aanbestedingsprocedure

Voor het project in de Casamance rivier, dat voor 50% middels het Nederlandse ORIO-programma en voor 50% door de Senegalese overheid is gefinancierd, heeft Boskalis ook met andere baggerbedrijven geconcurrereerd. 'Uiteindelijk bleek onze prijs gunstiger en doorslaggevend', volgens Boskalis project manager Hans van Luik. Aangezien de opdrachtgever in de baggersector dikwijls de overheid betreft, is Boskalis als bedrijf goed bekend met de vereiste voorbereiding en te doorlopen stappen om een aanbestedingsprocedure succesvol te doorlopen.

Volgens Hans van Luik is dit tevens een belangrijk advies: 'Met de overheid als opdrachtgever is het belangrijk de juiste mensen voor je te hebben en een band op te bouwen'. Voorts is door 'beperkte capaciteit bij Ministeries en instanties vaak gebrek aan expertise in het voortraject van projectformulering. Een proactieve rol aannemen is ook in het voortraject belangrijk; bedrijven die als sparring-partner inhoudelijk meedenken hebben al een streepje voor als de aanbestedingsprocedure wordt gepubliceerd'.

Flexibiliteit en vinger aan de pols

Voor Boskalis verloopt het zakendoen in Senegal en met de Senegalese overheid naar wens. 'Ons personeel is graag ter plaatse in de Casamance regio, en werkt zonder problemen samen met lokaal ondersteunend personeel. In de uitvoering is het belangrijk om een vinger aan de pols te houden; geregeld langsgaan bij contactpersonen en veel tijd investeren om zaken op te helderen en plannen te bespreken. Dit helpt om problemen voor te zijn', zegt Van Luik.

Als voorbeeld noemt Van Luik de problemen rondom de vrije invoer van goederen: deze was contractueel vastgelegd, maar bij de douane werden wij toch gevraagd invoerheffingen te betalen. Op dit soort momenten is het belangrijk goede betrekkingen met de opdrachtgever te hebben die een bemiddelende rol kan spelen. Ook de Ambassade heeft ons geregeld bijgestaan in het oplossen van dergelijke problemen.

Financiële armslag

Zowel qua tijdsplanning, alsook qua financiële budgettering is een zekere flexibiliteit noodzakelijk in het samenwerken met de Senegalese overheid. Allereerst is het van groot belang een goede en betrouwbare accountant te vinden die geregeld updates stuurt over veranderende wet- en regelgeving, zegt Van Luik.

Hoewel betalingen doorgaans zonder probleem gebeuren, toch kan vertraging van het project (en dus de betaling) voorkomen. Ook denkt Van Luik dat de kredietverzekering van Atradius een positieve uitwerking heeft op lokale autoriteiten om betalingen uit te voeren. Ook is hij van mening dat een kredietverzekering essentieel is bij het ondernemen in Senegal, zeker voor grootschalige investeringen.



Figuur 19: Overleg tussen Boskalis, de overheid, en de lokale gemeenschap in Casamance regio (bron: Boskalis Communicatie)

Lokale gemeenschappen

Voor het Boskalis project in de Casamance is de samenwerking met lokale gemeenschappen een belangrijke succesfactor. Aangezien de baggerwerkzaamheden de dieptes van de rivier veranderen, zijn lokale vissersgemeenschappen bezorgd om hun inkomsten. Van Luik: 'Het is belangrijk om lokale gemeenschappen lang van te voren te informeren over wat je gaat doen, en hen de kans te geven om van gedachten te wisselen. Er werden geregeld inspraakmomenten georganiseerd met lokale autoriteiten. Door de lokale dialecten zijn daarbij lokale tolken nodig, die de vertaalslag kunnen maken.

Behalve het tijdig en continu informeren van de lokale bevolking, speelt Boskalis ook een belangrijke rol in het aanwijzen van verbeterpunten en alternatieven, die door de lokale gemeenschappen en de overheid verder besproken kunnen worden.

9 Diensten exporteren naar Senegal

9.1 Waarom diensten exporteren naar Senegal?

Net als Nederland is Senegal een 'diensteneconomie'. De dienstensector droeg volgens de Wereldbank in 2015 meer dan 60% bij aan het bbp van Senegal. De dienstensector als onderdeel van de Senegalese economie groeit jaarlijks ook nog eens met een gemiddelde van 7 tot 8%. Ook qua werkgelegenheid is de dienstensector zeer belangrijk. Het vertegenwoordigde in 2015 meer dan 60% van de werkgelegenheid.

Als exporteur van diensten is Senegal met name concurrerend in de telediensten, adviesdiensten (consultancy, communicatie, marketing), bouwsector en toerisme. Vooral in vergelijking met overige (Franstalige) Afrikaanse landen.

De handel in diensten tussen de EU en West Afrikaanse landen is sterk toegenomen en vertegenwoordigde in 2013 in totaal een waarde van 0,6 miljard euro. Hierin lijken vooral de transportsector, logistieke diensten, de reisbranche en professionele diensten veelbelovend³⁵.

Kansen

Voor Nederlandse bedrijven in de dienstensector biedt de Senegalese markt steeds meer kansen, vanwege de aanwezigheid van capaciteit om diensten te waarborgen alsook de verdere ontwikkeling van de economie.

Een gunstig aspect van het Senegalese ondernemingsklimaat is dat de regelgeving voor de dienstensector relatief open is. Als lid van de WTO (toezeggingen onder het GATS dienstenakkoord) biedt Senegal non-discriminatie en gelijke behandeling van buitenlandse dienstenleveranciers. Het gaat hierbij om de volgende sectoren:

- Financiële sector;
- Telecom;
- Toerisme;
- Transport;
- Culturele diensten;
- Medische diensten en tandartsen;
- Architecten.

Daarnaast blijft Senegal het investeringsklimaat voor de dienstensectoren verbeteren met eigen hervormingen en door verdere integratie met ECOWAS.

Uitdagingen

Naast kansen zijn er natuurlijk ook uitdagingen. Als buitenlands bedrijf in Senegal heeft u vaak licenties nodig om diensten te leveren. De aanvraag gaat via complexe procedures. Verder zijn er ook beperkingen voor buitenlands personeel dat u lokaal aan het werk wilt zetten.

TIP: contacteer de investeringspromotie organisatie APIX voor vragen over licenties en markttoegang van diensten.

³⁵ Trade Statistics EU and Senegal, DG Trade, 2015 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/december/tradoc_147073.pdf

9.2 Praktijkvoorbeeld diensten leveren in de toerisme sector voor de Senegalese markt: TUI Benelux



Figuur 20: Logo van TUI Benelux
(bron: <http://www.luchtzak.be>)

De Nederlandse touroperator TUI is al lang actief in West-Afrika en de Senegalese markt. Emiel Korff, product manager flight holidays bij TUI Benelux, deelt enkele inzichten op levering van diensten binnen de reis- en toerismebranche in Senegal:

Diensten

Volgens Korff is Senegal een land waar TUI strategisch in investeert met het oog op de groeiende toerismesector en mogelijkheden in het land: “Wij opereren met onze eigen TUI-vluchten naar Dakar Airport. Met zogeheten ‘holiday packages’ bedienen we de Nederlandse markt met beschikbare hotelkamers in Senegal. Ook bieden we losse vliegtickets aan vanaf Amsterdam. Distributie gaat veel online, via onze eigen Business to Consumer (B2C) kanalen, maar ook onze eigen offline Business to Business (B2B) reisbureaus en ‘third party’ reisorganisaties.”

Hotel ★★★★★ Vakantie Senegal/Thiès/Somone [kaart](#)



113 TUI-klanten beoordeelden deze accommodatie met een **8,9**

- All Inclusive: très bien
- Leuke animatie in actiever deel
- Tenen in het zand, dineren maar!
- Met Afrikaans getinte kamers
- Zwemmen met uitzicht op zee
- Tip: de kamers aan het strand

Figuur 21: Voorbeeld van een door TUI aangeboden hotel in Senegal
(bron: www.tui.nl)

Bestemming Senegal

Senegal biedt volgens Korff genoeg potentie voor toeristen: “in onze koude wintermaanden is het in Senegal goed toeven. Aangename temperaturen, veel zonuren, goede excursiemogelijkheden en kilometerslange zandstranden. Daarnaast biedt Senegal in de badplaatsen Saly en Somone kwalitatief goede hotels. Dat maakt Senegal voor onze klanten een alternatief voor al gevestigde bestemmingen als Gambia en de Kaapverdische eilanden.”

Regionale markt

Binnen de regionale ECOWAS markt combineert TUI diensten in Senegal met diensten in Gambia. “TUI heeft veel klanten die een wildpark in Senegal als dag- of meerdaagse excursie vanuit Gambia bezoeken. Na de introductie van het visum was dit praktisch onmogelijk, maar na de visumvrijstelling weer enorm populair. Ook bieden we rondreizen aan die Gambia en Senegal combineren”, aldus Korff.

Uitdagingen

Over het algemeen is TUI tevreden over de marktbetreding en de regelgeving. Vooral het besluit om geen visakosten meer te heffen om Senegal binnen te komen is cruciaal voor de toerismesector. De product manager schetst echter ook uitdagingen zoals de *‘Airport Development Charges’*: “met deze extra luchthavenbelasting legt de Senegalese overheid de rekening voor de hogere kosten van de bouw van de nieuwe luchthaven (Aéroport Internationale Blaise Diagne, AIBD) bij het bedrijfsleven neer. Deze extra kosten hebben mijns inziens een negatieve uitwerking op de concurrentiekracht van de bestemming op de Nederlandse markt. Met lagere luchthavenbelastingen zou Senegal kunnen concurreren met populaire bestemmingen als Gambia en de Kaapverdische Eilanden.”

10 De cultuur van zakendoen in Senegal

Senegalezen doen graag zaken met Nederlanders, die over het algemeen als betrouwbaar en 'recht door zee' bekend staan. Er bestaan echter ook wezenlijke verschillen in de cultuur van zakendoen van ondernemers uit beide landen. Nederlandse bedrijven die op de internationale markt georiënteerd zijn zullen van dergelijke verschillen op de hoogte zijn.

Hieronder enkele belangrijke tips voor ondernemers die zaken (willen) doen in Senegal:

Wees bewust van culturele verschillen

Senegal is een overwegend islamitisch land. Het is aan te raden om op de hoogte te zijn van de belangrijkste islamitische gebruiken. Een specifiek voorbeeld is het schudden van handen van personen van een andere sexe. In sommige situaties wordt dit gedaan, maar dit is echter niet altijd het geval.

Spreek Frans

Na de onafhankelijkheid van Frankrijk is de Franse taal de voornaamste handelstaal gebleven. Hoewel het Engels steeds meer wordt geaccepteerd, is in ieder geval een basisbeheersing van het Frans dan ook onontbeerlijk voor Nederlandse ondernemers die succesvolle betrekkingen willen aangaan met Senegalese handelspartners. Verder kan een groot deel van de Senegalese bevolking zich uitdrukken in de taal van de grootste ethnische groep in Senegal, het Wolof.

TIP: Bent u van plan actief te worden in Senegal (of andere francophone West-Afrikaanse landen)? Overweeg dan om uw Franse talenkennis te verbeteren met een (opfris)cursus of neem een vertaler in de arm.

TIP: Zorg voor een Franstalige kopie van uw visitekaartjes, met een duidelijke aanduiding van uw positie.

TIP: Zie hoofdstuk 13 'Relevante contacten in Senegal' voor een overzicht van vertalers in Senegal.

Communicatie

Senegalezen doen graag zaken met Nederlanders, die over het algemeen als betrouwbaar en recht door zee bekend staan. Waar Nederlanders graag direct 'down to business' willen komen, zullen Senegalese partners zullen over het algemeen, mede uit beleefdheid, op een minder directe wijze communiceren. Senegalezen zullen daarnaast over het algemeen confrontaties zoveel mogelijk proberen te verwijderen.

Investeer in persoonlijke relaties

Persoonlijke relaties zijn in Senegal – net als in vele andere landen – zeer belangrijk voor het succesvol zakendoen. Zo is groeten is een cruciaal onderdeel van de Senegalese cultuur dat niet gemakkelijk kan worden onderschat. Doorgaans wordt hierbij uitvoerig naar de gezondheid van de gesprekspartner en de familie gevraagd alvorens het daadwerkelijke gesprek te

QUOTE (Anoniem): "Bij grote investeringsprojecten kunnen goede relaties met de contracterende overheidsinstellingen een verschil maken. De betreffende instelling kan een 'make or break'-rol vervullen, door al dan niet goedkeuring af te geven."

beginnen. Het groeten vormt een wezenlijk onderdeel van het creeëren van een relatie.

Het gebruik van een specifieke titulatuur van de gesprekspartner (zoals academische of professionele titels) wordt gewaardeerd. Ook de positie van aanwezige senioren leden van de samenleving wordt vaak specifiek benoemd.

Zakelijke meetings

Zakelijke meetings zijn over het algemeen relatief formeel, vooral aan het begin een gesprek en/of zakelijke relatie. Na verloop van tijd zal doorgaans de communicatie informeler verlopen.

Neem de tijd en wees flexibel

Bij het zakendoen is geduld nodig, gecombineerd met een zekere tolerantie voor bureaucratie en corruptie. Geregeld komen bedrijven voor onverwachte situaties en veranderingen in programma's te staan. Dingen duren soms bijvoorbeeld langer dan je vooraf inschat. Een goede mate van flexibiliteit op alle bovengenoemde elementen is daarom benodigd.

TIP: Wees voorbereid en probeer niet te hard van stapel te lopen. Kom eerst een paar keer langs en werk een tijd samen met je lokale partner voor je grotere transacties doet. En leg alles schriftelijk vast.

11 Ondersteuning van de Nederlandse overheid bij het zakendoen in Senegal

De Nederlandse overheid kan Nederlandse ondernemers op verschillende wijzen helpen bij het zakendoen in Senegal, zowel via diensten van de Nederlandse Ambassade te Dakar als de programma's van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland voor private sector ontwikkeling.

De diensten van de Nederlandse Ambassade te Dakar

De Nederlandse Ambassade te Dakar vervult een actieve rol in het ondersteunen van Nederlandse bedrijven in Senegal (alsook de andere landen die bediend worden: Gambia, Guinee-Bissau, Guinee-Conakry, Kaapverdië en Mauritanië). De Ambassade biedt onder andere de volgende diensten:

- het leggen van contacten met lokale bedrijven, financiële instellingen, kennisinstellingen en overheidsinstanties;
- het verschaffen van namen en adressen van potentiële klanten, agenten, onderzoekers en andere zakelijke partners;
- het verschaffen van marktinformatie, zo nodig branchegericht;
- het verschaffen van informatie over relevante wetten en regels;
- het ondersteunen bij promotionele activiteiten zoals zakelijke missies en/of deelname aan een handelsbeurs. De Nederlandse residentie te Dakar biedt de geschikte locatie voor een netwerkdiner, lunch of het organiseren van een evenement;
- het verschaffen van informatie over de economische, sociale en culturele aspecten van het zakendoen in de regio.

Programma's voor private sector ontwikkeling

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) biedt tevens programma's voor ondernemers die ondersteuning wensen bij het zakendoen in opkomende markten, zoals die van Senegal.

RVO heeft de volgende programma's opengesteld voor Senegal:

[Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies, Investeringsvoorbereidingsstudies \(DHI\)](#)

DHI biedt Nederlandse bedrijven financiële ondersteuning bij het in het buitenland demonstreren van een product of technologie in een buitenlandse markt, het onderzoeken van technische of commerciële haalbaarheid van een project of een studie ter voorbereiding van een investering.

[Develop2Build \(D2B\)](#)

D2B biedt overheden van ontwikkelingslanden - via subsidies aan bedrijven - hulp bij het ontwikkelen en aanbesteden van infrastructurele projecten (focus: water, klimaat, voedselzekerheid, SRGR), zodat die technisch, sociaal-maatschappelijk en financieel-economisch klaar zijn om uitgevoerd te worden.

DGGF

DGGF stimuleert handel en investeringen middels garanties en directe (co-)financiering met terugbetaalverplichting (bv. leningen).

- [Track 1](#): financiering van investeringen van Nederlands MKB in ontwikkelingslanden;
- [Track 2](#): financiering van lokale MKB, via intermediaire fondsen in ontwikkelingslanden;
- [Track 3](#): verzekering en financiering voor export van Nederlands MKB naar ontwikkelingslanden.

DRIVE

DRIVE biedt overheden - via subsidies, garanties of leningen aan bedrijven - een aantrekkelijke en flexibele bron van financiering voor infrastructurele projecten met focus op water, klimaat, voedselzekerheid, SRGR.

Informatie op Maat (IOM)

IOM geeft informatie over relevante sectorale projecten en programma's, aanbestedingen, procedures en het oplossen van geschillen bij het zakendoen in het buitenland.

Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV)

Het FDOV stimuleert publiek-private samenwerking op het gebied van voedselzekerheid en private sectorontwikkeling in ontwikkelingslanden.

Fonds Duurzaam Water (FDW)

Het FDW stimuleert publiek-private samenwerking om waterveiligheid en waterzekerheid in ontwikkelingslanden te verbeteren.

PSD-Apps

PSD-Apps zijn verschillende flexibele instrumenten om lokale en/of Nederlandse bedrijven te ondersteunen. Matchmaking, government-to-government assistentie, training van managers en ondernemers, handelsmissies vanuit/naar Nederland, kennisuitwisseling tussen kennisinstituten zijn de voornaamste voorbeelden.

PUM

Via PUM geven Nederlandse experts op vrijwillige basis advies aan MKB-ondernemers in ontwikkelingslanden die geen commerciële consultants kunnen betalen.

Starters for International Business (SIB)

Het SIB helpt bedrijven die de stap willen maken naar markten in het buitenland via coaching en deelname aan handelsmissies.

Partners for International Business (PIB)

PIB ondersteunt groepen bedrijven (en kennisinstellingen) uit de topsectoren die gezamenlijk een buitenlandse markt willen betreden, middels promotie en matchmaking, kennisuitwisseling en netwerken en economische diplomatie.

12 Handelsbeurzen in Senegal

Er zijn verschillende handelsbeurzen die mogelijk voor Nederlandse ondernemers interessant zouden kunnen zijn. Het komt geregeld voor dat data voor beurzen tussentijds wijzigen. Het is daarom aan te raden om direct contact op te nemen met de organisatoren van de desbetreffende beurs waar uw interesse naar uit zou gaan.

Het is tevens goed te weten dat Senegalese bedrijven vaak deelnemen aan beurzen in Europa (o.a. in Frankrijk en Spanje), vaak samen met het exportagentschap ASEPEX. Zo is er ook, mede met hulp vanuit het Centrum voor de Bevordering van Handel (CBI), elk jaar een Senegal-stand op de Fruit Logisticabeurs in Berlijn.

Geplande handelsbeurzen³⁶

- 22-25 maart 2017 Salon International pour l'Alimentation, SIPAL ([link](#))
- 22-25 maart 2017 Salon International pour l'Emballage, CICES ([link](#))
- December 2017 Foire internationale de Dakar, FIDAK ([link](#))

Overige handelsbeurzen

- Salon international des Industries et Techniques Agro-alimentaires, SIAGRO ([link](#), laatste editie 15-18 maart 2016).
- Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales, FIARA ([link](#), laatste editie 24 maart – 11 april 2016).
- Salon International des Equipment Professionnels pour l'Hôtellerie, le Tourisme, la Restauration, les Métiers de Bouche et l'Alimentaire ([link](#), laatste editie 18-21 mei 2016).

³⁶ Als per januari 2017.

13 Relevante contacten in Senegal

Agence pour la promotion des Investissements et des Grands Travaux (APIX)

52 - 54 Rue Mohamed V, Dakar

Tel: (221) 33 849 05 55 - Fax : (221) 33 823 94 89

E-mail: infos@apix.sn

Website: www.investinsenegal.com

Bureau d'appui à la création d'entreprise (BCE)

Tel: +221 33 849 05 55

Email : bce@apix.sn

Website: <http://creationentreprise.sn/>

Centre de Facilitation des Procédures Administratives

Tel: +221 33 849 05 55

Email: cfpa@apix.sn

Guichet Unique

Tel: +221 33 849 05 55

Email: guichetunique@apix.sn

Agence Sénégalaise pour la promotion de l'Exportation (ASEPEX)

10 VDN, Lotissement Cité Police, Face Mermoz, Dakar

Immeuble HDP – 2ème étage, BP 14709 Dakar Peytavin

Tel: +221 33 869 20 21,

E-mail: asepex@asepex.sn

Website: www.senegalexport.com

Agentschap voor Intellectueel Eigendom (ASPIT)

Liberté 6 Extension VDN, Dakar

Tel: 338694770 / Fax. 338273614

Email: aspit@aspit.sn

Website: www.aspit.sn

African Intellectual Property Organisation (AIPO)

11 Natal Road, Belgravia, Harare, Zimbabwe

Tel: +263 4 794065 – 68, +263 773 559987

E-mail: mail@aripo.org

Website: <http://www.aripo.org/>

Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden te Dakar

37, Rue Jacques Bugnicourt, Dakar

Tel: +221 33 829 21 21

Email: dak@minbuza.nl

Website: <http://senegal.nlambassade.org/>

Economische afdeling

Tel: +221 338 292 132

Email: dak-ea@minbuza.nl

Website: <http://senegal.nlambassade.org/themas/handel-en-economie>

Atradius Dutch State Business

David Ricardostraat 1, Amsterdam

Tel: +31 (0)20 553 2693

Email: info.dsb@atradius.com

Website: <https://atradiusdutchstatebusiness.nl/nl>

Autoriteit voor de Regulering van Publieke Markten ('Autorité de Régulation des Marchés Publics', ARMP).

Rue Alpha Hachamiyou TALL X Kléber, Dakar

Tel: 221 33 889 11 60

Email: armp@armp.sn

Website: <http://www.armp.sn/>

Chambre des Notaires du Sénégal (CDNS)

Rue Jules Ferry, 4 Impasse Maguerite Trichot S/C Ipres, Dakar

Tel: +221 33 823 40 02

Email: cdns@orange.sn, a cdns@orange.sn

Website: www.notairesenegal.sn

Conseil des Investisseurs Européens au Sénégal (CIES)

CIES BP 130, Dakar

Tel: +221 33 823 62 72

Email: contact@cies.sn

Website: www.cies.sn

Douane

Direction Générale des Douanes, Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan
Bloc des Madeleines, Boulevard de la République x Avenue André Peytavin, Dakar

Tel. +221 (0) 33 839 00 00

E-mail : spdgd@douanes.sn

Website: <http://www.douanes.sn>

Haven van Dakar ('Port autonome de Dakar').

21, Bd de la Libération, Dakar

Tel: +221 33 849 45 45

Email: pad@portdakar.sn

Website: <http://www.portdakar.sn/>

Ministerie van Economie en Financiën ('Ministère de l'Economie des finances et du plan')

Rue René Ndiaye x Avenue Carde, Dakar

Tel: +221 33 889 21 00

Email: infos@minfinances.sn

Website : <http://www.finances.gouv.sn>

Directie Belastingen en Domeinen:

31 Rue de Thiong, Dakar

Tel: +221 33 889 20 02

Website: <http://www.impotsetdomaines.gouv.sn/fr>

Directie Kadaster ('Direction du Cadastre')

31 Rue de Thiong, Dakar

Tel: +221 33 889 20 36 / +221 33 889 20 02

Website : <http://www.impotsetdomaines.gouv.sn/fr/affaires-foncières-domaniales>

Direction Centrale des Marchés Publics (DCMP)
Rue René Ndiaye x Avenue Carde, Dakar
Tel: +221 33 889 21 00
Email: infos@minfinances.sn

Ministerie van Handel ('Ministère du Commerce, du Secteur informel, de la Consommation, de la Promotion des produits locaux et des PME)
Lot N°42, Sotrac Mermoz, Dakar
Tel: +221 33 869 21 20
Website: <http://www.commerce.gouv.sn/>

Division de la Consommation et de la Sécurité des Consommateurs, Direction du Commerce Interieur (DCI)
Lot N°42, Sotrac Mermoz, Dakar
Tel: +221 33 869 21 20
Website: http://www.commerce.gouv.sn/article.php3?id_article=173

Ministerie van Industrie en Mijnbouw ('Ministère de l'Industrie et des Mines')
112 bis, avenue Peytavin, Dakar
Tel: +221 33 849 57 09

Directie Industriële zaken ('Direction du Redéploiement Industriel').
112 bis, avenue Peytavin, Dakar
Tel: +221 33 849 57 09

Ministerie van Landbouw ('Ministère de l'Agriculture et de l'Équipement rural')
Avenue Lamine Guèye en face de la Bourse du Travail, Dakar
Tel: +221 33 849 70 00 / +221 33 823 39 74
Website: <http://www.agriculture.gouv.sn>

Direction de la protection des végétaux (DPV)
KM 15 Route de Rufisque, Thiaroye
Tel: +221 33 834 03 97
Email: contact@dpsenegal.com
Website: www.dpsenegal.com

Ministerie van Veeteelt ('Ministère de l'Élevage et des Productions Animales')
Cité keur gorgui im Y1D, Voie de dégagement nord (VDN), Dakar
Tel: +221 33 859 06 30, +221 33 859 06 31
E-mail: contacts@elevage.gouv.sn
Website: <http://www.elevage.gouv.sn/>

Direction des Services Veterinaires (DSV)
Cité keur gorgui im Y1D, Voie de dégagement nord (VDN), Dakar
Tel: +221 33 859 06 30, +221 33 859 06 31
E-mail: contacts@elevage.gouv.sn
Website: <http://www.elevage.gouv.sn/index.php/s5-flex-menu-1360/direction-des-services-veterinaires/52-dsv>

Nationale Senegalese werknemersconfederatie ('Confédération Nationale des Travailleurs Sénégalaises', CNTS).
BP 937, Dakar, Senegal
Tel: +221 776542114, +221 338210491, +221 776538208

Email: cnts@orange.sn
Website: <http://www.cnts.sn/>

Nationale Vereniging van Autonome Senegalese Vakbonden ('Union nationale des syndicats autonomes du Sénégal', UNSAS).

HLM, Dakar
Tel: +221-8253261
Email: unsas@sentoo.sn

Nationale Werkgeversorganisatie ('Confédération Nationale des Employeurs du Sénégal', CNES)

5, Avenue cardé, Dakar
Tel: +221 33 823 09 74, +221 33 822 96 58
Email: cnes@orange.sn
Website: <http://www.cnes.sn>

Nationale werkgeversraad ('Conseil National du Patronat du Sénégal', CNP)

7, Rue Jean Mermoz, Dakar
Tel: +221 33 889 65 65
Email: cnp@orange.sn
Website: <http://www.cnp.sn/>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)

Prinses Beatrixlaan 2, Den Haag
Tel: +31 88 042 42 42, vanuit het buitenland +31 70 379 80 00
Email: info@rvo.nl
Website: <http://www.rvo.nl/>

World Intellectual Property Organisation (WIPO)

34, chemin des Colombettes, Geneva, Switzerland
Tel: +41 22 338 9111
Website: <http://www.wipo.int/>

Vertaaldiensten in Senegal

Cabinet de Traduction At-Taaoune

Rue 7 x Blaise Diagne Médina
T 33 821 77 77 / 33 837 03 27

Cheick T. Sarr – Traducteur Assermenté

Villa no. 80 Cité Cse Sud Foire
T : 33 827 22 16

Gorgi Thiokane Diouf

Sicap Sacré-Coeur 3 Villa no. 9877
T : 77 542 06 29
E-mail : gorgui99@hotmail.com

MSIC-Group

Mlle Pauline DIOUF
T : 33 864 60 32 / 77 545 13 86
F : 33 864 60 33
E-mail : msic_company@yahoo.fr

Traits d'Union

Mme Afidi Towo

T : 33 820 49 82 / 77 653 55 35

F : 33 820 05 89

traitsdunion@orange.sn

Bijlagen

Annex I: Overzicht bedrijfspvormen in Senegal

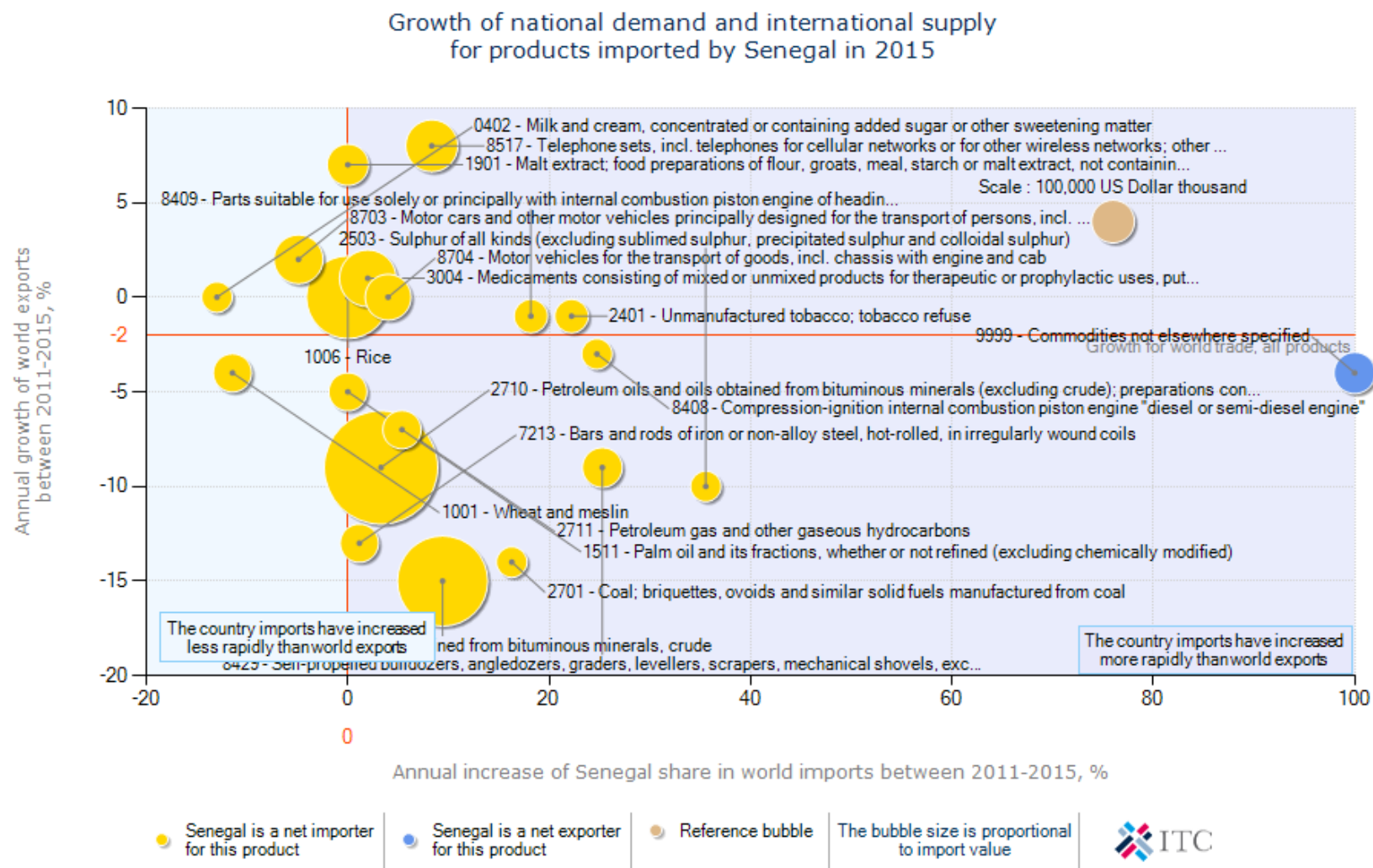
Onderstaand overzicht van APIX (bron: APIX, [Guide du createur d'entreprises](#), 2015) biedt een vergelijking van bedrijfspvormen, het benodigd kapitaal, eigendomsrechten en belastingverplichtingen (onder andere).

Statut Juridique	Entreprise Individuelle	S.A.R.L	S.A.	G.I.E
Associés Min.	01	01	01	02
Capital minimum démarrage	0	0	10.000.000 CFA minimum; libération du ¼ à la constitution et du solde dans les 3 ans	0
Crédibilité auprès des tiers	Très Faible	Importante	Très importante	Faible
Responsabilité associé	Illimitée (élargie aux biens personnels de l'entrepreneur)	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Illimitée et solidaire (sauf convention contraire avec les tiers)
Éligibilité au CI ou EFE	OUI	OUI	OUI	OUI
Commissaires aux comptes	Sans	Pas obligatoire*	Obligatoire	Sans
Direction	Entrepreneur	Gérant (associé ou non) nommé par les associés	Directeur général, ou Administrateur Général	Président
Imposition des bénéfices	Contribution Globale Unique jusqu'à 50 millions de CA pour les services et les commerces de marchandises IS sur option	Impôt sur les sociétés (IS) 30% du bénéfice net	Impôt sur les sociétés 30% du bénéfice net	Impôt sur les sociétés (IS) pour le GIE ou Impôt sur le Revenu (IR) pour les membres sur option
L'impôt minimum forfaitaire	0 IMF : C'est le minimum dû si le résultat est déficitaire	0,5% du chiffre d'affaires avec un minimum de 500 000 et un maximum de 25 000 000	0,5% du chiffre d'affaires avec un minimum de 500 000 et un maximum de 25 000 000	0

(*) Si le capital dépasse 10 000 000 F ou le chiffre d'affaires dépasse 250 millions de FCFA, ou l'effectif permanent dépasse 50 personnes

Figuur 22: Overzicht bedrijfspvormen in Senegal (bron: Guide du createur d'entreprises van APIX)

Annex II: Concurrentiekracht in internationale handel voor Senegal (2015)



Figuur 23: Groei in vraag en aanbod voor door Senegal geïmporteerde producten
(bron: www.trademap.org)



Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL Den Haag
Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag
T +31 (0) 88 042 42 42
F +31 (0) 88 602 90 23
E klantcontact@rvo.nl
www.rvo.nl

Deze publicatie is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken.

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | januari 2017
Publicatienummer: RVO-011-1701/RP-INT

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) stimuleert duurzaam, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. Met subsidies, het vinden van zakenpartners, kennis en het voldoen aan wet- en regelgeving. RVO.nl werkt in opdracht van ministeries en de Europese Unie.

RVO.nl is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken.