⚽ LE MATCH ÉCONOMIQUE Sénégal VS Belgique

01/07/2026

Dans le commerce mondial, la valeur ne se trouve pas seulement dans ce que l'on possède, mais dans ce que l'on sait transformer.

Sénégal–Belgique : deux économies, deux positions dans la chaîne de valeur.

- La Belgique est le 17e fournisseur du Sénégal, mais seulement son 149e client.
- **Pour chaque 100 FCFA importés de Belgique, le Sénégal exporte environ 5,4 FCFA vers le marché belge.**

LE SCORE DU MATCH ÉCONOMIQUE (2023)

- Exportations du Sénégal vers la Belgique : **13,4 milliards FCFA**
- Importations du Sénégal depuis la **la Belgique** : **249,4** milliards FCFA
- 🤝 Commerce bilatéral total : **262,8 milliards FCFA**
- ⚖️ **Balance commerciale du Sénégal : -235,9 milliards**

Belgique dans le commerce sénégalais	Rang
🛒 **Fournisseur du Sénégal**	17e
📦 **Client du Sénégal**	149e

Deux économies, deux logiques:

- Le Sénégal exporte principalement des produits primaires et peu transformés
- La Belgique exporte des biens manufacturés, industriels et à forte valeur ajoutée

👉 **Ce commerce reflète une asymétrie structurelle de transformation économique**

CE QUE LE SÉNÉGAL VEND À LA BELGIQUE

Rang	Produits	Part
1	Minerais de niobium, de tantale, de vanadium ou de zirconium (SH 2615)	12%
2	Phosphates de calcium et craies phosphatées (SH 2510)	11%
3	Huiles brutes de pétrole (SH 2709)	9%
4	Produits pétroliers raffinés (SH 2710)	9%
5	Figues, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans (SH 0804)	3%

CE QUE LE SÉNÉGAL ACHÈTE DE LA BELGIQUE

Rang	Produits	Part
1	Produits pétroliers raffinés (SH 2710)	35%
2	Voitures de tourisme (SH 8703)	1,2 %
3	Véhicules pour le transport de marchandises (SH 8704)	1,1 %
4	Tracteurs (SH 8701)	1,0 %
5	Gaz de pétrole et hydrocarbures gazeux (SH 2711)	0,9 %

CE QUE LA BELGIQUE VEND AU MONDE

Rang	Produits	Part
1	Sang, vaccins et produits immunologiques (SH 3002)	9,2 %
2	Produits pétroliers raffinés (SH 2710)	7,3 %
3	Voitures de tourisme (SH 8703)	6,6 %
4	Médicaments (SH 3004)	6,2 %
5	Gaz de pétrole et hydrocarbures gazeux (SH 2711)	3,8 %

Le commerce Sénégal–Belgique ne révèle pas un déséquilibre conjoncturel, mais une différence de structure productive.

- Le Sénégal fournit des ressources. La Belgique transforme.
- L'un capte encore principalement la rente. L'autre capte la valeur ajoutée.

Indicateur	Valeur	Lecture
Importance de la Belgique pour le Sénégal	**1,01 %**	Partenaire secondaire
Importance du Sénégal pour la Belgique	**0,015 %**	Marché très marginal
Indice de réciprocité	**×69**	Très forte asymétrie des échanges
Taux de couverture	**5,03 %**	Déficit commercial très marqué

OÙ LE SÉNÉGAL PEUT GAGNER LE PROCHAIN MATCH ?

Secteur	Opportunité	Levier de valeur ajoutée
Transformation des ressources minières	**Valoriser les minerais stratégiques et les phosphates avant exportation**	**Raffinage, transformation locale, fabrication de matériaux et d'engrais**
Transformation énergétique	**Réduire les importations de produits pétroliers raffinés**	**Raffinage, pétrochimie, développement d'industries aval**
Industries à forte valeur ajoutée	**S'inspirer du modèle belge de spécialisation industrielle**	**Pharmacie, chimie, équipements industriels, innovation**
Partenariats industriels	**Renforcer la coopération économique avec la Belgique**	**Investissements productifs, transfert de technologies, intégration aux chaînes de valeur mondiales**

VERDICT DU MATCH

- La Belgique ne gagne pas uniquement par le volume de ses exportations. **Elle gagne par la nature de ce qu'elle exporte : technologie, industrie et savoir-faire.**
- Le prochain défi du Sénégal n'est pas seulement d'exporter davantage, mais de retenir davantage de valeur sur son territoire.

Le Sénégal prépare le match d'aujourd'hui.

- 🏅 Des ressources minières et énergétiques à fort potentiel.
- 🏭 Une opportunité d'accélérer la transformation locale.
- ⚠️ Une forte dépendance aux produits transformés importés.

La Belgique inspire le match de demain.

- ⚡ Transformer les ressources en produits à forte valeur ajoutée.
- 💊 Miser sur l'industrie, l'innovation et les technologies.
- 🌍 S'intégrer aux chaînes de valeur mondiales.

Note : Les indicateurs structurels (spécialisation, dépendance, réciprocité, importance stratégique et concentration) sont calculés sur la **moyenne 2021-2024** afin de refléter les tendances de fond.
Les indicateurs de commerce bilatéral sont présentés pour **2023**, dernière année complète disponible.

Sources : ITC Trade Map – UN COMTRADE – Calculs CRADES.

Adama CISSE - ***Ingénieur Statisticien-Économètre | Data Strategist***
Centre de Recherche, d'Analyses des Échanges et des Statistiques (CRADES)/ Ministère de l'Industrie et du Commerce