

# KNOWLEDGE SHARING 2

# COMMERCE ET INVESTISSEMENT BONNES PRATIQUES

BRUXELLES, 4-5 FEVRIER 2020

## RAPPORT



POLITIQUES  
COMMERCIALES



PROCESSUS  
APE ET OMC



INFRASTRUCTURE  
QUALITE



QUESTIONS  
DOUANIERES



COMMERCE ET  
INVESTISSEMENT

Appui aux politiques commerciales **DOUANES**  
Trade Policy Support **EUROPEAN** Certificat d'origine électronique  
MARKET ACCESS **INVESTMENT PLAN** COMPETITIVITE  
**QUALITY AND STANDARDS** Legislation & Regulation **Value Chain**  
DU SECTEUR PRIVE  
**OPPORTUNITIES EPA** implemmentation



# TABLE DES MATIÈRES

<b>5</b>	<b>SESSION D'OUVERTURE</b>
<b>10</b>	<b>INTRODUCTION</b>
<b>23</b>	CLUSTER 1: <b>POLITIQUE ET RÉGLEMENTATION COMMERCIALES</b>
<b>47</b>	CLUSTER 2: <b>PROCESSUS DE L'APE ET DE L'OMC</b>
<b>69</b>	CLUSTER 3: <b>QUESTIONS DOUANIÈRES</b>
<b>81</b>	CLUSTER 4: <b>NORMES ET INFRASTRUCTURES DE QUALITÉ</b>
<b>105</b>	CLUSTER 5A: <b>COMMERCE ET INVESTISSEMENT</b> - LE PLAN D'INVESTISSEMENT EUROPÉEN ET INSTRUMENTS MIXTES EN FAVEUR DES PAYS ACP
<b>125</b>	CLUSTER 5B: <b>COMMERCE ET INVESTISSEMENT</b> - COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR PRIVÉ
<b>149</b>	<b>SESSION DE CLÔTURE</b>

# LISTE DES ACRONYMES

<b>ACP</b>	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
<b>AFE</b>	Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges
<b>AGK</b>	Alliance globale du karité
<b>AOA</b>	Afrique orientale et australe
<b>APE</b>	Accords de partenariat économique
<b>ARM</b>	Accord de reconnaissance mutuelle
<b>AT</b>	Assistance technique
<b>BITC</b>	Centre d'investissement et de commerce du Botswana
<b>BMC</b>	Commission de la viande du Botswana
<b>BNBPU</b>	Union nationale des producteurs de bœuf du Botswana
<b>BPR</b>	Bonnes pratiques réglementaires de l'OMC
<b>CADD</b>	Communauté de développement de l'Afrique australe
<b>CAE</b>	Communauté de l'Afrique de l'Est
<b>CAPC</b>	Centre africain de politique commerciale
<b>CdP</b>	Code de pratique
<b>CE</b>	Commission européenne
<b>CEANU</b>	Commission économique des Nations unies pour l'Afrique
<b>CEDEAO</b>	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
<b>CEEAC</b>	Commission économique des États de l'Afrique centrale
<b>CEN</b>	Comité européen de normalisation
<b>CNUCED</b>	Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement
<b>COMESA</b>	Marché commun pour l'Afrique orientale et australe
<b>CRME</b>	Centre régional multidisciplinaire d'excellence
<b>CROSQ</b>	Organisation régionale des Caraïbes pour les normes et la qualité
<b>CSME</b>	Économie du marché unique des Caraïbes
<b>DEVCO</b>	Direction générale de la coopération internationale et du développement de la CE
<b>DG</b>	Direction générale
<b>DRC</b>	Domaine de résultats clés
<b>EMA</b>	ECO Mark Afrique
<b>EP</b>	Estimation du programme
<b>FAIMM</b>	Fondazione Accademia Italiana della Marina Mercantile
<b>FEDD</b>	Fonds européen pour le développement durable

<b>FIP</b>	Forum des îles du Pacifique
<b>IAC</b>	Institutions d'appui au commerce
<b>IG</b>	Indications géographiques
<b>IGAOA</b>	Institut de gestion pour l'Afrique orientale et australe
<b>IPCOEA</b>	Amélioration de l'efficacité des opérations douanières portuaires en Afrique
<b>IQ</b>	Infrastructure de qualité
<b>IRQ</b>	Infrastructure régionale de qualité
<b>JED</b>	Journées européennes du développement
<b>KSII</b>	Partage des connaissances II
<b>NVCCS</b>	Système national de conformité de la chaîne de valeur
<b>OAPI</b>	Organisation africaine de la propriété intellectuelle
<b>ODD</b>	Objectifs de développement durable
<b>OEACP</b>	Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
<b>OECO</b>	Organisation des États des Caraïbes orientales
<b>OMC</b>	Organisation mondiale du commerce
<b>ONN</b>	Organismes nationaux de normalisation
<b>OSSIS</b>	Système intégré de guichet unique
<b>ORAN</b>	Organisation africaine de normalisation
<b>OTC</b>	Obstacles techniques au commerce
<b>PAIE</b>	Programme accéléré pour l'intégration économique
<b>PIE</b>	Plan d'investissement extérieur
<b>PNG</b>	Papouasie-Nouvelle-Guinée
<b>POV</b>	Protection des obtentions végétales
<b>RdO</b>	Règles d'origine
<b>SACU</b>	Union douanière d'Afrique australe
<b>SGA</b>	Secrétaire général adjoint
<b>SGP</b>	Schéma général des préférences
<b>SHF</b>	Petits exploitants horticoles
<b>SNE</b>	Stratégie nationale d'exportation
<b>SPS</b>	Normes sanitaires et phytosanitaires
<b>TCII</b>	Programme TradeCom II
<b>TRAPCA</b>	Centre de formation à la politique commerciale en Afrique
<b>UE</b>	Union européenne
<b>UEMOA</b>	Union économique et monétaire ouest-africaine
<b>UNFSS</b>	Forum des Nations unies sur les normes de durabilité
<b>ZLECA</b>	Zone de libre-échange continentale africaine



# SESSION D'OUVERTURE



**MODÉRATEUR**

**VIWANOU  
GNASSOUNOU**

Secrétariat de l'OEACP



**PATRICK I. GOMES**

Secrétariat de l'OEACP



**CARLA MONTESI**

CE DG DEVCO



## VIWANOU GNASSOUNOU

SGA-SEDT

Secrétariat de l'OEACP

« Nous participons à ce deuxième partage des connaissances sur les bonnes pratiques en matière de commerce et d'investissement dans le cadre des programmes financés par TradeCom II qui, comme vous le savez, est l'initiative du groupe ACP financée par le Fonds européen de développement (FED). Mon rôle sera très simple, je résumerai en une minute et demie la raison de notre présence ici. Le Secrétaire général, le Dr Gomes, vous accueillera officiellement et Mme Carla Montesi présentera le point de vue de la Commission européenne. Au cours de cette session, nous essaierons de définir notre situation de départ, de faire le point sur la situation actuelle et de déterminer comment dessiner l'avenir.

Nous en sommes à l'examen de mi-parcours parce que nous souhaitons étendre le soutien apporté à nos États et régions en termes de développement du commerce et de la facilitation des échanges. Nous aimerions également discuter du rôle de l'investissement, car il ne peut pas y avoir de commerce si nous n'avons pas de marchandises à échanger, et si nous n'avons pas de développement industriel et de produits développés à cette fin. À cet égard, j'aimerais que nous nous informions des progrès et des défis inhérents en nous écoutant les uns les autres, mais aussi que nous prenions note des bonnes et des meilleures pratiques afin de déterminer comment aller plus loin. Nous sommes en 2020, la dernière année d'engagements au titre du 11ème programme du FED, et des discussions sont en cours, au niveau de la Commission, pour une enveloppe pluriannuelle couvrant les années 2021 à 2027.

Nous ne savons pas exactement comment ce financement sera conçu pour nos pays. Des discussions ont eu lieu entre les délégations européennes et les régions sur les priorités à soutenir à l'avenir.

Je pense que nos discussions d'aujourd'hui alimenteront ces exercices de réflexion afin que nous puissions déterminer les priorités qui pourront à leur tour être soutenues à l'avenir. Comme vous le savez, il y aura certaines contraintes et il existe une structure au niveau de l'UE qui doit être prise en compte. Nous attendons avec impatience l'annonce de la Commission européenne concernant les nouvelles priorités convenues. L'année dernière, lors de notre rencontre à Nairobi, nous avons reçu des indications sur ce qui sera réalisé au cours des trois prochaines années, afin de pouvoir déterminer l'avenir. Soyons donc ouverts et francs quant à ce qui a été fait et à ce qu'il reste à faire et, grâce à cela, nous pourrions construire l'avenir.

Les documents que vous avez en votre possession sont une brochure qui comprend les programmes et les différents projets ainsi que les éléments clés des résultats, ce qui en fait une bonne lecture pour vous.

Cela vous donnera une idée de ce que nous avons pu faire au cours de cette phase. Comme nous l'avons souligné, la tâche la plus importante pour nous est de partager les connaissances que nous avons acquises afin de pouvoir réfléchir aux bonnes pratiques et aux leçons à tirer pour l'avenir.



Viwanou GNASSOUNOU, JED19 18-19 Jun 2019  
Panel de haut niveau organisé par le Programme TradeCom II



Viwanou GNASSOUNOU, TCII Cérémonie de signature  
de la subvention TCII. Genève, 4 Juillet 2019



**PATRICK I. GOMES**  
SECRÉTAIRE GÉNÉRAL  
Secrétariat de l'OEACP



Je suis très heureux d'être parmi vous et très fier de l'attention accordée au secteur du commerce par les États du groupe Afrique, Caraïbes et Pacifique en collaboration avec la Commission européenne. Cette initiative est très appréciée dans le monde entier, en particulier à l'OMC. Vendredi, j'étais à la retraite du groupe ACP à Genève, et les responsables de l'OMC ont souligné combien il était important que le groupe ACP contribue au succès du programme de l'OMC, en particulier en ce qui concerne l'accord de Bali sur la facilitation des échanges qui n'aurait pas vu le jour sans ces contributions. Nous devons donc maintenant protéger, garantir, étendre et construire le système commercial multilatéral.

Il est menacé, et nous le savons. Il y a des forces haut-placées, des forces très puissantes, qui veulent le démembrer et détruire - il n'y a plus d'organe d'appel en raison de l'opposition du gouvernement des États-Unis, avec le risque de faire s'effondrer tout le système.

C'est pourquoi nous devons voir tout ce qui est fait, même ici, au sein de TradeCom II, qui doit être hautement loué pour le travail important accompli au niveau mondial.

Souhaitons maintenant la bienvenue à notre chère amie Carla Montesi de la Commission. Je tiens à remercier tout particulièrement le GSA, son département et TradeCom II. Christiane et Yvonne sont les piliers et la fondation qui rendent toutes ces activités possibles. Nous sommes, bien sûr, très reconnaissants aux entrepreneurs qui continuent à fournir ces services.

Je suis très fier de dire que cet événement de partage des connaissances sur le TradeCom II s'appuie sur le succès de l'événement précédent qui s'est tenu il y a deux ans, en février 2018 je crois. En partageant des connaissances, nous sommes en fait à la base de l'accumulation de capital, au sens de capital de connaissances. La richesse des expériences est le fondement du partage des bénéfices, des bonnes pratiques et de la gestion des connaissances. Par définition, la connaissance est quelque chose qui doit être diffusé.

Il est désormais évident, à la lumière des nombreux programmes et projets de soutien mis en œuvre dans le cadre de TradeCom II, que l'appel vise à renforcer

l'intégration qualitative, substantielle et équitable de nos pays ACP dans l'économie. C'est ce vers quoi nous tendons, pour satisfaire les exigences clés du commerce, pour satisfaire le grand travail que fait la CROSO, et pour être heureux de respecter toutes les différentes règles. Elle a un but, et le but le plus important est l'intégration de nos économies dans le système commercial mondial afin que nos États membres bénéficient de l'amélioration des échanges commerciaux qui permet d'améliorer la qualité de vie des gens. Le commerce est par définition un instrument et un principe de développement durable pour nos populations, mais il n'est pas une fin en soi.

C'est pourquoi, comme nous avons pu le constater, le système commercial multilatéral est confronté à de nombreuses incertitudes et appelle donc à l'intensification de nos connaissances et au partage de ces connaissances. Il nous appelle également à unir nos forces pour pouvoir saisir les moyens par lesquels le commerce mondial servira non seulement la génération actuelle, mais permettra aussi de faire profiter de ces dividendes démographiques nos jeunes qui quittent leur pays à la recherche de meilleures opportunités. Si des opportunités sont disponibles, il n'y aura plus de question ni de crise de la migration. Nous ne considérons pas la crise migratoire comme un obstacle à la protection des lois importantes de ces pays, mais les gens qui n'ont pas la possibilité de rester chez eux et de s'épanouir, en particulier les jeunes et les femmes, mettent leur vie et celle de leurs enfants en danger. La question des migrations est une question de pauvreté que nous devons l'aborder dans le cadre du développement. Il faut donc renforcer nos possibilités économiques et commerciales et, parallèlement à ces possibilités, les capacités de nos pays ACP pour le bénéfice de tous, en particulier des femmes et des jeunes.

L'amélioration et la recherche du dynamisme des opportunités de croissance, des capacités de production de niche, du commerce Sud-Sud, des avantages compétitifs nationaux et régionaux, notamment dans le secteur des services, tous ces facteurs ont des convergences potentielles qui conduiront les pays ACP vers une voie commerciale plus fructueuse. Le Secrétariat ACP continue d'étendre son soutien aux États ACP en vue d'atteindre les objectifs de croissance et une intégration plus poussée dans l'économie mondiale, par exemple grâce à un portail

commercial à l'échelle des ACP. Nous espérons utiliser efficacement ce portail commercial. Il s'agit d'un projet permanent qui sera développé avec l'aide de la CNUCED et qui permettra donc de recenser les bonnes pratiques.

Les bonnes pratiques doivent venir de vous. Vous êtes les sources de la connaissance et de l'expérience, et vous êtes capables de rendre possible leur utilisation par d'autres, auxquels devrait être donnée la possibilité de voir les opportunités découlant de l'utilisation des bonnes pratiques. Vous êtes également capables de leur permettre de faire face aux défis qui sous-tendent ces bonnes pratiques, de sorte que les résultats de TradeCom II conduiront directement au développement durable de nos économies.

Cet événement permettra donc d'évaluer où nous en sommes dans la réalisation des objectifs de TradeCom II en matière de renforcement des capacités et d'examiner comment les régions peuvent réaliser pleinement le potentiel qu'elles possèdent.

À cet égard, nos orateurs et participants sont invités à être très francs, ouverts, et critiques, afin que nous puissions apprendre les uns des autres sur les bonnes pratiques qui peuvent être reproduites et voir où se trouvent les limites et les faiblesses.

Les défis restants seront donc relevés et nous permettront d'aller de l'avant vers TradeCom III, conformément à ce que la Commission européenne souhaite accomplir à la lumière de ce cadre pluriannuel. Nous ne devons pas oublier que nous devons disposer d'un réseau commercial très solide.

Le plan d'investissement extérieur de l'UE constitue également une partie très importante de ce programme et nous souhaitons renforcer la convergence et les synergies à l'avenir. Nous sommes fiers du plan d'investissement européen et nous attendons de recevoir plus de clarté sur la manière dont nous pouvons améliorer les opérations de TradeCom II et de Business ACP.

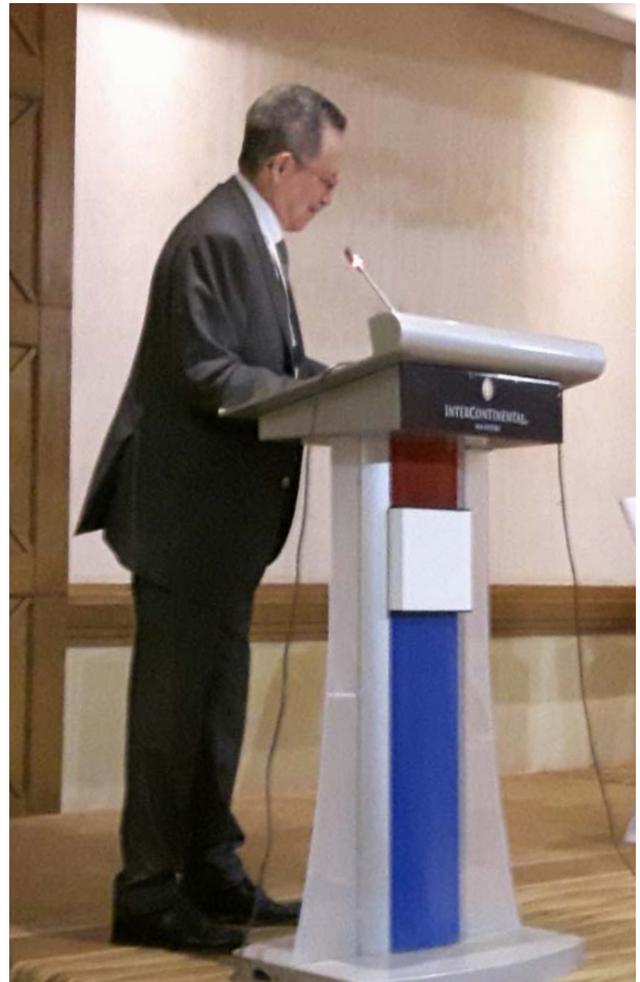
Nous vous souhaitons des délibérations très fructueuses.



Patrick I. Gomes, Partage de connaissances 2 sur les bonnes pratiques en matière de commerce et d'investissement - 4-5 Février 2020 Bruxelles.



Patrick I. Gomes, JED19 18-19 Juin 2019 - Bruxelles  
Panel de haut niveau organisé par le programme TCII II



Patrick I. Gomes, UNCTAD 14, 2016 - Nairobi



**CARLA MONTESI**  
DIRECTRICE  
CE DG DEVCO



Je suis ravie de pouvoir inaugurer cet événement avec le Secrétaire général. Vous avez déjà défini le contenu de cette session de partage des connaissances, je ne le répéterai donc pas, mais je voudrais transmettre d'autres messages clés et, à cet égard, je tiens à souligner ce que le Secrétaire général a dit, à savoir qu'il s'agit d'un événement important.

Vous êtes réunis ici en tant que principaux bénéficiaires de ces programmes et nous sommes à la fin du mandat du programme ; il sera donc très utile de faire le point sur les enseignements tirés et de déterminer ensemble ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné, et quelles sont les méthodes les plus utiles pour réussir dans notre programme commun. Malheureusement, je ne pourrai pas rester avec vous pendant toute la session mais mon équipe sera présente et nous serons heureux d'entendre votre analyse ou vos critiques des programmes. Je profite de cette occasion pour rappeler ce que le Secrétaire général vient de dire, à savoir l'importance du commerce, l'importance des investissements, et c'est là clairement une des priorités de notre partenariat aujourd'hui mais aussi une priorité de notre futur partenariat.

L'Union européenne reste favorable aux ambitions de vos pays de faire en sorte que le groupe ACP soit pleinement intégré dans le commerce mondial et nous pouvons en profiter pour approfondir notre coopération. En effet, il n'est pas nécessaire de souligner notre coopération. Je tiens à rappeler qu'en ce qui concerne notre coopération future, nous avons maintenant un nouveau président de la Commission européenne et la nouvelle présidence du Conseil. Ils ont indiqué nos objectifs pour l'avenir qui comprennent des partenariats qui devraient être renforcés encore davantage avec nos partenaires. L'un des mots clés est l'intégration commerciale, dans laquelle l'investissement et le développement humain figurent parmi les premières priorités. Et lorsque nous examinons les priorités de cette Commission actuelle, nous parlons du renforcement des partenariats spéciaux avec l'Afrique et aussi de la mise en œuvre des nouveaux instruments financiers pour soutenir les objectifs et les buts des différents pays.

Nous avons un volet TradeCom et un volet investissement qui sont primordiaux pour nos partenariats actuels et qui seront également des priorités essentielles dans nos futurs partenariats et relations. Comme vous le savez, les négociations post-Cotonou sont bien engagées et vous organiserez bientôt des événements importants - très bientôt, nous aurons des réunions de Commission à Commission - la réunion rassemblant la Commission européenne et l'Union africaine pour discuter des principaux objectifs, et nous aurons le sommet UA-UE à la fin de l'année. Lorsque j'examine l'ensemble des travaux préparatoires, les mots clés qui ressortent sont en effet commerce et investissement. Nous devons maintenant déterminer comment soutenir et structurer au mieux notre coopération afin de pouvoir tirer le

meilleur parti des instruments financiers mis à la disposition de nos pays partenaires.

Actuellement, le programme TradeCom II fait partie de notre enveloppe globale intra-ACP qui vient d'être mentionnée et comprend 2 phases, et nous sommes en phase 2. De nombreux pays ont pu en bénéficier et j'en suis heureuse. En effet, il est maintenant temps d'entendre les principales réactions sur la manière dont ce soutien financier a été utilisé. Nous pourrions ensuite utiliser ce retour d'information comme tremplin pour planifier nos futurs instruments.

Monsieur le Secrétaire général, vous avez en effet mentionné que nous préparons le futur portefeuille financier pour les années 2021 à 2027 pour le groupe ACP. La priorité est l'allocation de fonds aux enveloppes nationales, avec des enveloppes régionales et multi-pays également. En effet, je serais curieuse de savoir, sur base de votre expérience, s'il est nécessaire d'utiliser vos informations au niveau des pays pour déterminer comment les aspects commerciaux peuvent être intégrés aux priorités importantes. De même, en termes d'ambitions régionales et continentales, afin que celles-ci soient toujours fondées sur les besoins, sur la base de l'expérience de TradeCom II, de sorte qu'il soit possible d'identifier les besoins clés même si le programme est en cours. C'est une phase très importante en termes d'instruments que le Secrétaire général a mentionnés, y compris le plan d'investissement européen. En outre, dans le cadre du PIE, une attention particulière a été accordée au commerce et à l'investissement ainsi qu'aux instruments qui peuvent être utilisés pour attirer le secteur privé, car, outre l'aide publique, le soutien réel sera fourni par le secteur privé.

Aussi, quels sont les instruments déjà mis en place : nous avons déjà mis en place une certaine assistance dans plusieurs pays, et nous disposerons de divers nouveaux instruments financiers, y compris ceux dits mixtes. Il y aura également des garanties pour le secteur privé, ce sera donc la première enveloppe pour les garanties et elle sera utile pour l'avenir. Nous émettons ici des garanties pour plus d'un milliard d'euros, en fait nous allons l'étendre à plus de 60 milliards d'euros de garanties.

Il sera important d'agir pour que nous puissions utiliser pleinement tous les instruments, qu'il s'agisse d'enveloppes de soutien budgétaire pour renforcer les économies des pays, ou d'utiliser l'assistance technique en soutenant les réformes pour mettre en place des normes et des instruments qui sont également importants et font aussi partie des futurs instruments financiers. Ainsi, nous disposons d'un large éventail d'outils que nous pouvons utiliser pour soutenir les investissements et les activités du secteur privé. Le défi auquel nous sommes confrontés aujourd'hui est de savoir comment utiliser à l'avenir tous les instruments financiers au niveau régional et national au sein des régions.

Pour conclure, je serai très heureuse d'entendre les résultats et l'analyse de cette expérience. Et j'espère que vous utiliserez individuellement et collectivement cette expérience pour préparer la prochaine phase, qui est assez ambitieuse. Je vous souhaite tout le succès possible et j'espère que ce sera un exercice dynamique et fructueux. Je serai ravie d'en connaître les résultats.



# INTRODUCTION



**TRADECOM II**  
**Ahmed NDYESHOBOLA**  
Chef d'équipe

## OBJECTIF ET RÉSULTATS DU KSII

Le deuxième partage des connaissances (KSII) de deux jours sur les bonnes pratiques en matière de commerce et d'investissement a été financé par l'Union européenne à la demande de l'OEACP dans le cadre des activités du programme TradeCom II.

L'événement a eu lieu à la Maison de l'OEACP à Bruxelles, en Belgique, et a été facilité par l'équipe

TradeCom II et des fonctionnaires du Secrétariat de l'OEACP et de la Commission européenne.

L'objectif général de cet événement était d'accroître l'impact et l'efficacité des programmes et projets financés par l'UE dans les pays ACP dans le domaine du renforcement des capacités commerciales. L'objectif spécifique de chacun des cinq clusters de cet événement est décrit ci-dessous

### POLITIQUE ET RÉGLEMENTATION COMMERCIALES



Examiner les succès des politiques commerciales nationales et régionales pour soutenir l'expansion commerciale et surmonter les obstacles au commerce, et délibérer sur les bonnes pratiques reproductibles et les nouveaux besoins/défis à venir

### PROCESSUS DE L'APE ET DE L'OMC



Démontrer les bonnes pratiques de mise en œuvre des APE et les leçons apprises qui peuvent être diffusées aux niveaux national et régional ; et les progrès réalisés dans l'obtention de positions de négociation communes à l'OMC

### QUESTIONS DOUANIÈRES



Examiner les succès manifestes en matière d'augmentation de l'efficacité et de réduction des coûts de transaction liés à la circulation des marchandises à travers les frontières, les cas de bonnes pratiques à reproduire et les nouveaux besoins à venir

### NORMES ET INFRASTRUCTURES DE QUALITÉ



Examiner les cas de bonnes pratiques régionales et nationales en matière d'infrastructures de qualité pour soutenir la compétitivité des exportations jusqu'à présent, et les nouveaux besoins à venir.

### COMMERCE ET INVESTISSEMENT



Examiner les principaux investissements et autres instruments de soutien au renforcement des capacités commerciales des ACP, en particulier la compétitivité du secteur privé, les succès à mettre à profit et les nouveaux besoins et opportunités à venir.

## GROUPES CIBLES

### LES SEPT BÉNÉFICIAIRES

(dans le cadre du volet "Subventions")

### LES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX DES ACP À BRUXELLES

### LES FONCTIONNAIRES DES PAYS ACP ET DES CER

Responsables de la mise en œuvre des programmes d'expansion du commerce et de gouvernance, y compris des APE, de l'intégration commerciale et économique régionale, des infrastructures de qualité, de la facilitation du commerce et des investissements, etc

### LES FONCTIONNAIRES DU SÉCRÉTARIAT DE L'OEACP ET DE LA COMMISSION EUROPÉENNE.

## RÉSULTATS OBTENUS DANS LE CADRE DE CET ÉVÉNEMENT - LES RÉSULTATS SUIVANTS ONT ÉTÉ ATTEINTS :

1 Les résultats des cinq cas de "bonnes pratiques" du programme TCII ont été clairement identifiés par les bénéficiaires, et les cas de bonnes pratiques ont été partagés entre les bénéficiaires ciblés

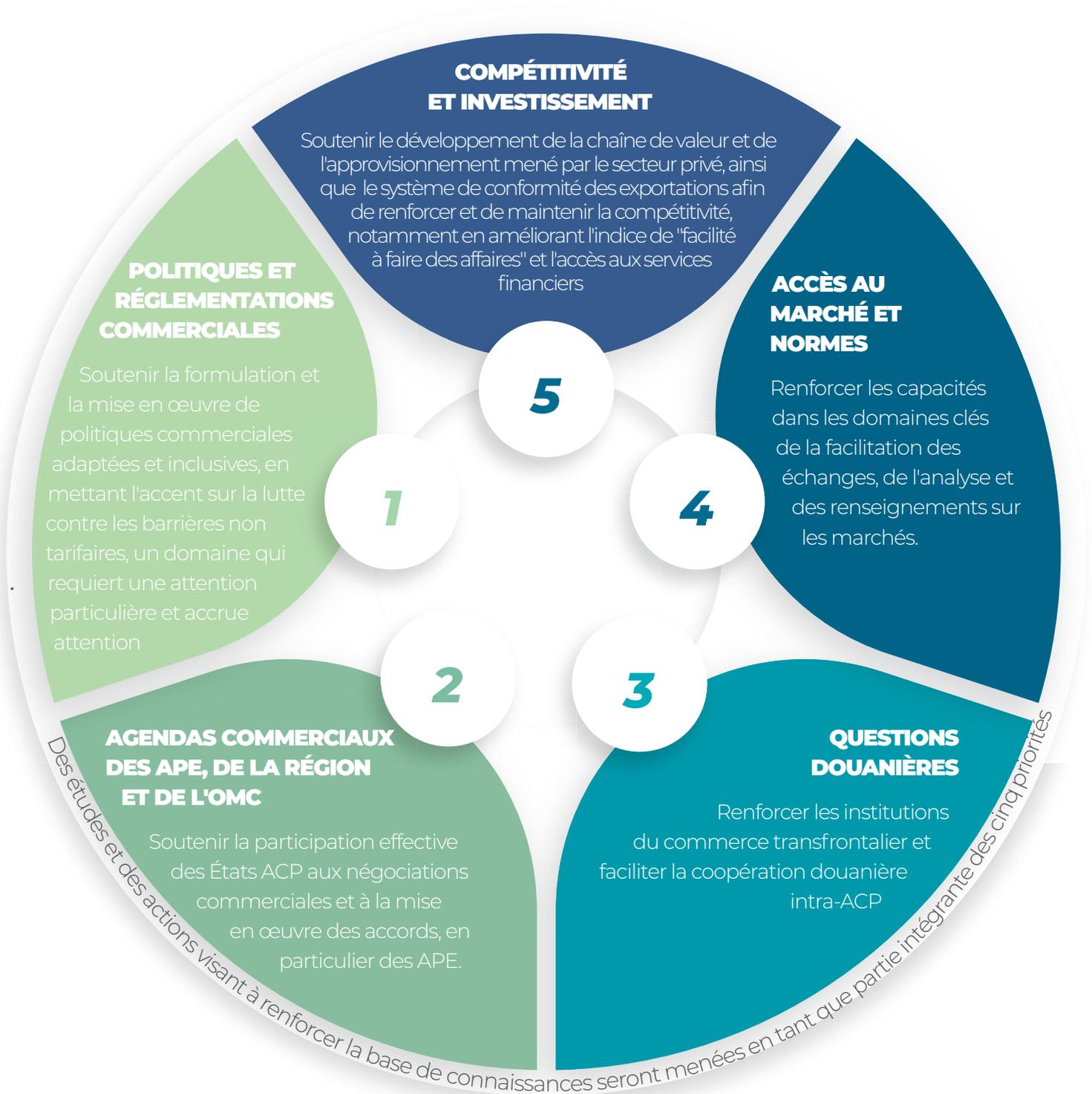
2 L'événement de partage des connaissances visant à accroître l'efficacité de TCII et des programmes et projets liés au commerce a été organisé avec succès au niveau de tous les ACP et a été bien facilité par les fonctionnaires de l'équipe TCII, le secrétariat de l'OEACP et la Commission européenne.

## RÉSULTATS OBTENUS

## PRIORITÉS DANS LE CADRE DE L'AT DE TCII

La stratégie globale de mise en œuvre du programme TCII facilite l'intégration des pays ACP dans l'économie mondiale et les chaînes de valeur, entre autres, en créant et en renforçant la capacité commerciale des ACP aux niveaux national et régional grâce à une combinaison

d'assistance technique dans les domaines prioritaires des volets "Dévis Programme" (DP) et "Mécanisme de réponse rapide" (MRR), et d'actions de renforcement des capacités dans les domaines prioritaires du volet "Subventions".

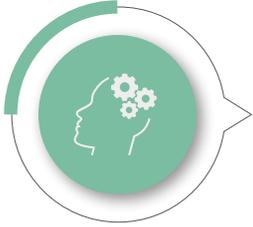


Les priorités clés mais aussi les domaines de résultats clés (DRC) du volet de l'assistance technique sont définis dans les cinq clusters suivants:

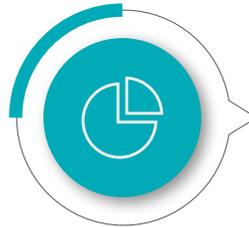
**DOMAINES DE RÉSULTATS CLÉS ET INDICATEURS DE RÉSULTATS RESPECTIFS**

<b>DRC Cluster 1</b>	<p><b>POLITIQUE ET RÉGLEMENTATION COMMERCIALES</b></p> <p>Les ACP ont une capacité accrue à formuler et à mettre en œuvre des politiques commerciales appropriées :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 Les institutions : Renforcement des capacités institutionnelles pour l'analyse commerciale et la formulation des politiques ;</li> <li>1.2 Processus : Mise en place de processus incluant la formulation de politiques commerciales (dont des mécanismes de consultation et de coordination avec le secteur privé et la société civile) ;</li> <li>1.3 Politiques : Élaboration, mise en œuvre opérationnelle et régulière mise à jour de cadres de politique commerciale appropriés.</li> </ol>
<b>DRC Cluster 2</b>	<p><b>AGENDAS COMMERCIAUX RÉGIONAUX, DES APE ET DE L'OMC</b></p> <p>Participation plus efficace des pays ACP aux négociations commerciales et à la mise en œuvre des accords commerciaux à leur avantage :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 Renforcement des capacités à négocier efficacement et à mettre en œuvre avec succès des accords commerciaux bilatéraux, régionaux, plurilatéraux et multilatéraux ;</li> <li>2.2 Participation renforcée des pays ACP aux forums commerciaux internationaux (y compris le système de règlement des différends de l'OMC) ;</li> <li>2.3 Réalisation d'études et d'évaluations des impacts/opportunités découlant des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et des APE ACP-UE, ainsi que des accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux ayant un impact sur les régions / États ACP.</li> </ol>
<b>DRC Cluster 3</b>	<p><b>QUESTIONS DOUANIÈRES</b></p> <p>Renforcement des systèmes douaniers dans les pays ACP :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 Amélioration des capacités des institutions ACP gérant le commerce transfrontalier ainsi que des organisations de promotion du commerce (douanes, agences de dédouanement à la frontière, institutions d'appui au commerce, organisations de défense du secteur privé, etc.)</li> <li>3.2 Simplification, normalisation, harmonisation et mise à jour des procédures du commerce international (c'est-à-dire les activités, pratiques et formalités liées à la collecte, la présentation, la communication et le traitement des données nécessaires à la circulation des marchandises dans le commerce international) par rapport aux pratiques modernes courantes ;</li> <li>3.3 Élaboration et mise en œuvre d'une législation douanière et de systèmes douaniers conformes aux normes internationales ;</li> <li>3.4 Renforcement de la coopération douanière entre les pays ACP et intégration plus poussée dans le système douanier international.</li> </ol>
<b>DRC Cluster 4</b>	<p><b>ACCÈS AU MARCHÉ ET NORMES</b></p> <p>Amélioration des normes et des opportunités d'accès au marché des pays ACP :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1 Diffusion de renseignements sur les marchés et d'informations commerciales au secteur privé et aux communautés commerciales des pays ACP ;</li> <li>4.2 Renforcement des capacités dans les domaines clés de la facilitation des échanges et des règles d'origine;</li> <li>4.3 Renforcement des capacités en matière d'infrastructures de qualité, notamment en ce qui concerne les questions SPS et les OTC ;</li> <li>4.4 Renforcement des dispositifs novateurs de facilitation des échanges, tels que les régimes commerciaux simplifiés.</li> </ol>
<b>DRC Cluster 5</b>	<p><b>COMPÉTITIVITÉ ET INVESTISSEMENT</b></p> <p>Renforcement de la compétitivité et des opportunités d'investissement :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5.1 Amélioration de la compétitivité en s'attaquant aux contraintes liées à l'offre ;</li> <li>5.2 Renforcement du marché ACP, des couloirs d'exportation et des institutions commerciales connexes ;</li> <li>5.3 Diffusion efficace d'informations sur les outils financiers des programmes ACP-UE pour le secteur privé et ceux du PIE/FEDD auprès des communautés commerciales des pays ACP</li> </ol>

## PRIORITÉS DANS LE CADRE DES SUBVENTIONS DE TCII



Soutenir les activités et les actions des organisations ACP de renforcement des capacités liées au commerce pour la mise en œuvre des APE et des accords de l'OMC



Soutenir les activités de formation et de recherche liées au commerce dans les pays ACP



Soutenir les programmes liés au commerce des associations d'entreprises des pays ACP (chambres de commerce, associations d'agriculteurs, confédération des industries, associations de producteurs, etc.)



Soutenir les activités de mise en réseau des organisations de réflexion et autres organisations similaires liées au commerce



Session de formation aux subventions UE-OEACP TCII, Bruxelles 9-10 juillet 2019

# PROGRAMMES ET PROJETS DE SOUTIEN DE TCII

PROGRAMMES ET PROJETS DE SOUTIEN TCII AU NIVEAU TOUS-ACP	
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 1 :</p> <p>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES INSTITUTIONS COMMERCIALES NATIONALES ET RÉGIONALES À FORMULER ET À METTRE EN ŒUVRE DES POLITIQUES COMMERCIALES APPROPRIÉES</p>	<p><b>Conférence CNUCED 14, juillet 2016</b> Événement de haut niveau sur le thème "Exploiter l'économie bleue pour une croissance économique et un développement durables des États ACP".</p>
	<p><b>Forum de l'OMC, septembre 2016</b> Session n° 90 du Forum de l'OMC -- "Assistance technique pour un commerce plus inclusif dans les pays ACP".</p>
	<p><b>JED 2017, juin 2017--</b> Promouvoir un commerce inclusif en Afrique: Stimuler le commerce transfrontalier grâce à des régimes commerciaux simplifiés: Soutenir les entreprises locales pour lutter contre l'économie informelle en Afrique".</p>
	<p><b>Examen global de l'aide pour le commerce de l'OMC, juillet 2017--</b> Événement conjoint UE-ACP sur : Les dimensions d'inclusion et de connectivité de la coopération UE-ACP en matière de commerce et de développement</p>
	<p><b>EXAMEN GLOBAL DE L'AIDE POUR LE COMMERCE DE L'OMC, juillet 2019--</b> Événement conjoint UE-ACP sur: La coopération UE-ACP en matière de commerce et de développement - Révolutionner la diversification et l'autonomie économiques par une aide au commerce inclusive et durable</p>
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 2 :</p> <p>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE NÉGOCIATION COMMERCIALE DES BÉNÉFICIAIRES ACP ET MISE EN ŒUVRE DES ACCORDS À LEUR AVANTAGE</p>	<p><b>GESTION DES SUBVENTIONS - SIGNATURE COLLECTIVE (pendant l'examen global de l'aide au commerce de l'OMC) et FORMATION SUR LA GESTION DES SUBVENTIONS (à Bruxelles), juillet 2019</b></p>
	<p><b>GRUPE ACP GENÈVE</b> -- Renforcement de la participation du groupe ACP aux négociations commerciales multilatérales de l'OMC--2016-2018</p>
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 4 :</p> <p>ACCÈS AU MARCHÉ ET NORMES - AMÉLIORATION DES OPPORTUNITÉS D'ACCÈS AU MARCHÉ ET NORMES DE L'ACP</p>	<p><b>JED 2016</b> Session 1 : Développements mondiaux récents dans le domaine du commerce agricole et des poursuites des ODD par les ACP Session 2 : Traitement des normes alimentaires dans la politique des méga ACR Implications pour les pays ACP</p>
	<p><b>CROSQ + ARSO+ Secrétariat du FIP---2018-2020</b> Assistance ciblée pour renforcer l'infrastructure régionale de qualité liée au commerce par le biais de partenariats intra-ACP - le CROSQ, l'ARSO et le Secrétariat du FIP.</p>
	<p><b>JED 2019</b> Session 1 : Débloquent les opportunités numériques : promouvoir l'e-commerce pour une croissance commerciale inclusive. Session 2 : Promouvoir l'égalité par des politiques commerciales inclusives et durables dans les pays ACP.</p>

<b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTAT CLÉS 5 :</b>  <b>RENFORCEMENT DE LA COMPÉTITIVITÉ ET DES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT</b>	JED 2017 <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Stimuler l'investissement pour un commerce et un développement inclusifs.</li> <li>➤ Exploiter les possibilités d'investissement pour donner aux États membres des ACP les moyens de devenir la prochaine économie émergente du monde.</li> </ul>
	PREMIER PARTAGE DE CONNAISSANCES SUR LES "Bonnes pratiques" EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT - Février 2018 Reconnaissance des qualifications pour faciliter la circulation des personnes physiques et les réunions d'experts sur le commerce, les services et le développement Session spéciale organisée par le Secrétariat ACP et la CNUCED : 1-3 mai 2019
	Soutien tous ACP aux administrations douanières pour la modernisation et les réformes douanières dans les petites économies insulaires (PEI) des Caraïbes --2019
PROGRAMMES ET PROJETS DE SOUTIEN DU TCII POUR LES RÉGIONS ET ÉTATS AFRICAINS ACP	
<b>DANS LE CADRE DU DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 1 :</b>  <b>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES INSTITUTIONS COMMERCIALES NATIONALES ET RÉGIONALES À FORMULER ET À METTRE EN ŒUVRE DES POLITIQUES COMMERCIALES APPROPRIÉES</b>	<b>COMESA</b> -- Renforcement du programme d'intégration commerciale régionale pour le secrétariat du COMESA et ses États membres - 2016-2018
	<b>CEEAC</b> -- Renforcement des capacités commerciales nationales pour le Secrétariat de la CEEAC et ses États membres - 2016-2018
	<b>CAMEROUN</b> -- Renforcement des instruments juridiques pour la politique commerciale - 2016-2018
	<b>TCHAD</b> - Renforcement des capacités institutionnelles pour la formulation, la mise en œuvre et le suivi des politiques commerciales
	<b>ZAMBIE</b> -- Renforcement du cadre juridique et institutionnel du Ministère zambien du Commerce et de l'Industrie - 2016-2018
	<b>GUINÉE</b> -- Appui à l'amélioration des capacités institutionnelles et techniques en matière de formulation, de mise en œuvre et de suivi des politiques commerciales de la Guinée - 2018-2020
	<b>GABON</b> —Renforcement des capacités commerciales du Gabon-2018-2020
	<b>CAMEROUN</b> -- Développement d'une stratégie de mise en œuvre de l'APE Cameroun avec son plan d'action opérationnel - 2018-2020
	<b>ZIMBABWE</b> -- Développement des compétences commerciales pour le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international - 2020-2021
	<b>SÉNÉGAL</b> -- Renforcement des capacités du Centre de recherche, d'analyse des échanges et des statistiques (CRADES) en matière de suivi des prix, des stocks et des accords commerciaux - 2020-2021
	<b>COMESA (Subvention)</b> -- Renforcement les capacités du COMESA en matière d'analyse, de recherche et de formation dans le domaine de la politique commerciale pour une intégration régionale et une participation à l'économie mondiale plus approfondies - 2019-2021
<b>TRAPCA / ESAMI (Subventions)</b> -- Formation et recherche liée au commerce pour les pays ACP d'Afrique subsaharienne- 2019-2021	

<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 2 :</p> <p>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE NÉGOCIATION COMMERCIALE DES ACP BÉNÉFICIAIRES ET MISE EN ŒUVRE DES ACCORDS À LEUR AVANTAGE</p>	<p><b>CAE</b> - Soutien et renforcement de la politique commerciale et du développement des exportations vers le marché de l'UE pour la CAE et ses États membres - 2016-2018</p>
	<p><b>CEDEAO</b> - Mise en œuvre de l'APE Afrique de l'Ouest - UE et soutien à un cadre régional pour le règlement des différends pour la CEDEAO et ses États membres - 2016-2018</p>
	<p><b>MAURICE</b>- Renforcement de la compétitivité des exportations pour une croissance inclusive dans le cadre de l'APE pour Maurice - 2016-2018</p>
	<p><b>MADAGASCAR</b>-- Stratégie nationale pour la mise en œuvre de l'APE développée pour Madagascar - 2016-2018</p>
	<p><b>UEMOA</b>-- Renforcement des capacités commerciales de l'UEMOA - 2018-2020</p>
	<p><b>CÔTE D'IVOIRE</b>-- Appui à l'amélioration des conditions d'accès au marché et de facilitation des échanges en Côte d'Ivoire - 2018-2020</p>
	<p><b>MAURITANIE</b>-- Renforcement des systèmes d'information commerciale et de la compétitivité de la Mauritanie - 2018-2020</p>
	<p><b>HAÏTI</b> - Soutien au développement et au renforcement des politiques et des règles commerciales d'Haïti - 2018-2020</p>
	<p><b>COMORES</b> -- Adhésion des Comores à l'OMC et mise en œuvre de l'APE régional - 2018-2020</p>
	<p><b>CÔTE D'IVOIRE</b>-- Commerce et préparation de l'après - APE - 2019-2021</p>
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 3 :</p> <p>QUESTIONS DOUANIÈRES - RENFORCEMENT DES SYSTÈMES DOUANIERS DANS LES PAYS ACP</p>	<p><b>AOA-5</b> -- RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE NÉGOCIATIONS DES PAYS DE L'AOA-5 EN VUE DE L'APPROFONDISSEMENT DE L'APE - 2019-2020</p>
	<p><b>UNECA</b> (Subventions) -- Renforcement des capacités pour des accords commerciaux africains inclusifs et équitables - 2019-2021</p>
	<p><b>KENYA</b>-- Soutien au cadre opérationnel d'une autorité d'enquête sur les recours commerciaux (Kenya Trade Remedies Agency) et formation des fonctionnaires à la conduite d'enquêtes - 2018-2020</p>
<p><b>RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE</b> -- Soutien à la mise en œuvre d'une politique commerciale post-conflit en République centrafricaine - 2018-2020</p>	
<p><b>FAIMM</b> (Subvention) -- IPCOEA : Amélioration de l'efficacité des douanes et des opérations portuaires en Afrique - 2019-2021</p>	

**DANS LE DOMAINE DE  
RÉSULTATS CLÉS 4 :**
**ACCÈS AU MARCHÉ ET  
NORMES - AMÉLIORATION  
DES OPPORTUNITÉS D'ACCÈS  
AU MARCHÉ ET DES NORMES  
DANS LE CADRE DE L'ACP**

**SÉNÉGAL**—Renforcement de la mise en œuvre des réformes de facilitation du commerce au Sénégal - 2016-2018

**TANZANIE** -- Renforcement de la compétitivité des producteurs primaires et de la diversification de la base d'exportation à la lumière des opportunités commerciales avec l'UE pour la Tanzanie - 2016-2018

**RWANDA** -- Renforcement de l'environnement du commerce électronique et de la facilitation des exportations pour les PME au Rwanda - 2016-2018

**KENYA** – Développement au Kenya d'un système de conformité de la chaîne de valeur transparent et détenu par les bénéficiaires pour les exportations vers l'UE - 2016-2018

**ZIMBABWE** -- Soutien ciblé pour le renforcement des capacités et de la compétitivité des petits horticulteurs pour la production de produits d'exportations de niche dans le cadre de l'APE au Zimbabwe - 2018-2021

**MOZAMBIQUE** -- Assistance ciblée pour la mise en œuvre de l'APE par la conformité aux mesures SPS pour la pêche et l'aquaculture, et renforcement de la capacité d'exportation de la pêche au Mozambique - 2018-2020

**SEYCHELLES** -- Renforcement de la capacité à améliorer la conformité aux mesures SPS liées au commerce et renforcement des capacités pour des exportations de pêche compétitives aux Seychelles - 2018-2020

**GSA et ORAN** -- Renforcement des capacités pour la compétitivité à l'exportation des PME dirigées par des femmes et promotion des normes dans le secteur de la cosmétologie en Afrique - 2018-2020

**CENTRE D'INVESTISSEMENT ET DE COMMERCE DU BOTSWANA (BITC)** -- Soutien à la mise en conformité avec les règles et procédures d'importation de l'Union européenne pour les fabricants d'engrais biologiques au Botswana - 2019-2020

**TANZANIE**—Amélioration de l'accès au marché tanzanien et renforcement de la capacité de compétitivité du secteur privé à l'exportation - 2018-2020

**NIGÉRIA**-- Soutien au renforcement des capacités à l'exportation des PME et des accompagnateurs et gestionnaires des exportateurs du Conseil nigérian de promotion des exportations (NEPC) - 2018-2021

**NAMIBIE**-- Soutien à la stratégie nationale de normalisation de la Namibie par un plan de sensibilisation du public aux normes tout en favorisant la complémentarité avec les processus réglementaires - 2018-2020

**MAURITANIE**-- Soutien au Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme pour la mise en œuvre de l'accord d'association avec la CEDEAO et de l'accord de partenariat économique (APE) UE-Afrique de l'Ouest - 2018-2020

**OAPI (Subventions)** -- Renforcement du système de protection des obtentions végétales de l'OAPI et de sa promotion dans les États membres - 2019-2021

<p><b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 5 :</b></p> <p><b>RENFORCEMENT DE LA COMPÉTITIVITÉ ET DES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT</b></p>	<p><b>CENTRE RÉGIONAL MULTIDISCIPLINAIRE D'EXCELLENCE (CRME) --</b> Soutien ciblé au centre régional multidisciplinaire d'excellence (CRME) pour la mise en œuvre des composantes commerciales clés de ses programmes PAIE - 2018-2020</p>
	<p><b>BOTSWANA --</b> Transformation de la Commission de la viande du Botswana en une entreprise appartenant aux agriculteurs - 2018-2020</p>
	<p><b>MAURICE --</b> Renforcement de la compétitivité des exportations pour une croissance inclusive à Maurice, en particulier dans le cadre de la mise en œuvre de l'APE intérimaire - 2018-2020</p>
	<p><b>DJIBOUTI --</b> Soutien à la mise en œuvre de l'accord de l'OMC sur la facilitation des échanges - 2018-2020</p>
	<p><b>BURKINA FASO --</b> Appui à la facilitation du commerce international au Burkina Faso - 2019-2021</p>
	<p><b>GAMBIE -- NUMÉRISATION ET COMPÉTITIVITÉ EN GAMBIE - 2020-2021</b></p>
	<p><b>GAMBIE -- FORUM ÉCONOMIQUE GAMBIE-EU : STIMULER LES INVESTISSEMENTS POUR DES EMPLOIS DURABLES EN GAMBIE - 2020-2021</b></p>
	<p><b>UGANDA --</b> Aide ciblée pour la numérisation et la compétitivité en Ouganda - 2019-2020</p>
<p><b>PROGRAMMES ET PROJETS DE SOUTIEN DU TCII POUR LA RÉGION ET LES ÉTATS ACP DES CARAÏBES</b></p>	
<p><b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 1 :</b></p> <p><b>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES INSTITUTIONS COMMERCIALES NATIONALES ET RÉGIONALES À FORMULER ET À METTRE EN ŒUVRE DES POLITIQUES COMMERCIALES APPROPRIÉES</b></p>	<p><b>Commission de l'OECD --</b> Politique commune de service développée pour la Commission de l'OECD et ses États membres - 2016-2018</p>
	<p><b>SAINT-LUCIE --</b> Assistance technique pour soutenir la mise en œuvre d'une stratégie nationale de développement des secteurs des services en tant que moteurs de la croissance et des exportations, et ce, avec une approche sexospécifique à Sainte-Lucie - 2018-2020</p>
	<p><b>République coopérative du GUYANA --</b> Formulation d'une stratégie nationale pour promouvoir le développement du secteur des services au Guyana et assurer le renforcement des capacités et la formation pour la collecte de données - 2019-2021</p>
<p><b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 2 :</b></p> <p><b>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE NÉGOCIATION COMMERCIALE DES BÉNÉFICIAIRES DES ACP ET MISE EN ŒUVRE DES ACCORDS</b></p>	<p><b>COMMISSION DE L'OECD (Subventions) --</b> Consolidation de l'Union économique de l'OECD par le renforcement des capacités en matière de commerce durable - 2019-2021</p>
	<p><b>CARIFORUM --</b> Cadre juridique et réglementaire de la mise en œuvre de l'APE CARIFORUM-UE renforcé pour le secrétariat du CARIFORUM et les États membres - 2016-2018</p>

<b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 3 :</b>  <b>QUESTIONS DOUANIÈRES - RENFORCEMENT DES SYSTÈMES DOUANIERS DANS LES PAYS ACP</b>	<b>CARICOM / CARIFORUM</b> – Élaboration d'un document administratif régional unique (DAU) et formation des fonctionnaires des douanes à l'évaluation en douane pour les États membres de la CARICOM et les pays du CARIFORUM - 2016-2018
	<b>SURINAME</b> -- Soutien à la mise en œuvre de l'AFE - 2019-2021
<b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 4 :</b>  <b>ACCÈS AU MARCHÉ ET NORMES - AMÉLIORATION DES OPPORTUNITÉS D'ACCÈS AU MARCHÉ ET DES NORMES DES ACP</b>	<b>ST. VINCENT ET LES GRENADINES et GUYANA</b> -- Soutien à l'élaboration d'une stratégie d'exportation commerciale pour Saint-Vincent-et-les-Grenadines et d'un système de certification des IG pour les exportations de qualité en Guyana - 2018-2020
	<b>CROSO</b> -- Soutien aux bureaux nationaux de normalisation de la CARICOM en tant qu'institutions liées au commerce pour mettre en œuvre les dispositions relatives aux obstacles techniques au commerce de l'APE CARIFORUM-UE 2018-2020
	<b>ANTIGUA/BARBUDA</b> -- Aide au développement de l'infrastructure nationale de qualité pour Antigua-et-Barbuda - 2019-2021
<b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 5 :</b>  <b>RENFORCEMENT DE LA COMPÉTITIVITÉ ET DES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>RÉPUBLIQUE DOMINICAINE</b> -- Numérisation et compétitivité en RÉPUBLIQUE DOMINICAINE - 2020-2021
<b>PROGRAMMES ET PROJETS DE SOUTIEN DU TCII POUR LA RÉGION ET LES ÉTATS ACP DU PACIFIQUE</b>	
<b>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 1 :</b>  <b>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES INSTITUTIONS COMMERCIALES NATIONALES ET RÉGIONALES - POUR FORMULER ET METTRE EN ŒUVRE DES POLITIQUES COMMERCIALES ADAPTÉES</b>	<b>ACP DU PACIFIQUE</b> - Secrétariat du FIP & NIUE -- Intégration de la mise en œuvre des cadres de politique commerciale pour les pays ACP du Pacifique - 2016-2018
	<b>VANUATU</b> -- Soutien ciblé pour la mise à jour 2017 du cadre de politique commerciale de Vanuatu (TPFU2017) - 2018-2019

<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 2 :</p> <p>RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DE NÉGOCIATION COMMERCIALE DES BÉNÉFICIAIRES DES ACP ET MISE EN ŒUVRE DES ACCORDS</p>	<p><b>SAMOA ET ÎLES SALOMON</b> – Soutien de l'adhésion et de la préparation à la mise en œuvre de l'APE Pacifique-UE pour Samoa et les îles Salomon - 2016-2018</p>
	<p><b>TONGA</b> -- Adhésion à l'APE PACIFIQUE-UE - soutien ciblé aux ministères sélectionnés et au monde des affaires pour préparer efficacement l'adhésion à l'APE - 2018-2020</p>
	<p><b>SAMOA, ÎLES SALOMON, TONGA</b> -- Adhésion à l'APE PACIFIQUE-UE -- Octobre 2018</p>
	<p><b>FIDJI, PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE, SAMOA, ÎLES SALOMON, TONGA</b> -- Mise en œuvre de l'APE PACIFIQUE-UE - Octobre 2019</p>
	<p><b>SAMOA</b> -- Adhésion à l'APE PACIFIQUE-UE - soutien ciblé au secteur privé pour accéder au marché de l'UE dans le cadre des avantages de l'APE Pacifique-UE 2019-2021</p>
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 3 :</p> <p>QUESTIONS DOUANIÈRES - RENFORCEMENT DES SYSTÈMES DOUANIERS DANS LES PAYS ACP</p>	<p><b>ÎLES SOLOMON</b> -- Adhésion à l'APE PACIFIQUE-UE - soutien ciblé au secteur privé pour accéder au marché de l'UE dans le cadre des avantages de l'APE PACIFIQUE-UE - 2019-2020</p>
	<p><b>PACIFIC 4 - KIRIBATI, ÎLES MARSHALL, MICRONÉSIE ET SAMOA</b> -- Renforcement de la facilitation du commerce et de la compétitivité du secteur privé pour Kiribati, la République des Îles Marshall, les États fédéraux de Micronésie et Samoa - 2016-2018</p>
	<p><b>FIDJI, PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE, SAMOA, ÎLES SALOMON, TONGA</b> -- Renforcement des capacités sur les règles d'origine, Protocole II de l'APE Pacifique-UE sur les règles d'origine -- Octobre 2019.</p>
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 4 :</p> <p>ACCÈS AU MARCHÉ ET NORMES - AMÉLIORATION DES NORMES ET DES OPPORTUNITÉS D'ACCÈS AU MARCHÉ DES ACP</p>	<p><b>FIDJI (+ 4 pays APE)</b> -- Renforcement des capacités de l'accord de partenariat économique intérimaire (APEI) - Octobre 2019</p>
	<p><b>GFLM</b> -- Amélioration de l'efficacité des services de facilitation du commerce de la région du GFLM pour le secrétariat du GFLM et ses États membres - 2016-2018</p>
<p>DANS LE DOMAINE DE RÉSULTATS CLÉS 5 :</p> <p>RENFORCEMENT DE LA COMPÉTITIVITÉ ET DES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT</p>	<p><b>FIP et GFLM</b> -- Assistance ciblée pour le développement d'un environnement favorable à l'e-commerce dans la région du Pacifique - 2018-2020</p>
	<p><b>TUVALU</b> -- Promotion du commerce et de l'investissement à Tuvalu par le biais d'une stratégie nationale de production, de valorisation et d'exportation de la noix de coco et d'une feuille de route de mise en œuvre - 2018-2020</p>
	<p><b>PNG-EU, FIDJI, SAMOA, ÎLES SALOMON, TONGA</b> -- Papouasie-Nouvelle-Guinée - Conférence des entreprises de l'Union européenne (+ les 4 pays de l'APE) --2019</p>
	<p><b>PNG-EU, FIDJI, SAMOA, ÎLES SALOMON, TONGA</b> -- PNG-EU (+4) CONFÉRENCE SUR LES ENTREPRISES ET LES INVESTISSEMENTS 2020</p>



# CLUSTER 1: POLITIQUE ET RÉGLEMENTATION COMMERCIALES



**Modérateur**

**PROGRAMME TCII**  
Ahmed NDYESHOBOLA



**EC**  
**DG COMMERCE**  
Erja ASKOLA



**UEMOA**  
Cléophas  
HOUNGBEDJI



**OECO**  
Jacqueline  
EMMANUEL-FLOOD



**COMESA**  
Jane Kibiru



**REPOA**  
Peter van BERGEIJK

# POLITIQUE COMMERCIALE ET MISE EN ŒUVRE DE L'APE

## EC DG COMMERCE

Erja ASKOLA

Chef d'unité adjointe APE-ACP  
DG Commerce, Commission Européenne

### MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LES RÉSULTATS

Les accords de partenariat économique (APE) sont actuellement en expansion. La CE s'engage avec les pays partenaires qui sont de plus en plus réactifs et qui demandent à rejoindre les accords. Des APE complets sont en application depuis 11 ans. Dans le cadre du régime commercial ACP-UE, le marché de l'UE était déjà ouvert. Dans l'ensemble, les flux commerciaux des partenaires APE sont positifs, avec une augmentation de 5 %. La dynamique est positive, d'autres domaines doivent être ajoutés, aucun impact négatif n'a été enregistré jusqu'à présent.

Les régions concernées par l'APE comprennent :

14 pays des Caraïbes et 4 pays du Pacifique : La PNG, les Fidji et les Samoa ont adhéré en 2019 et les Îles Salomon ont presque terminé leur processus d'adhésion. Les Îles Salomon ont presque achevé leur processus d'adhésion. Les Tonga ont également demandé à adhérer à l'APE avec d'autres pays du Pacifique.

L'Afrique est la grande priorité de la Commission, et de nombreux développements sont en cours. Quatorze pays mettent actuellement en œuvre des APE en Afrique :

- Afrique orientale et australe - AOA : Madagascar, Maurice, Seychelles, Zimbabwe, Comores ;
- Afrique centrale : APE – Cameroun ;
- Communauté de développement de l'Afrique australe - Groupe APE de la CDAA : dont 5 pays de l'Union douanière d'Afrique australe (SACU) et le Mozambique ;
- Afrique de l'Ouest : APE Côte d'Ivoire et APE Ghana.

Les négociations sont conclues avec

- Afrique de l'Ouest (AO) : 16 pays (12 pays les moins avancés - PMA et 4 pays à revenu intermédiaire - PRI) ;
- Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) : 4 PMA et le Kenya.

Alors que la signature est toujours en cours pour 14 pays d'Afrique de l'Ouest et 3 pays de la CAE.

## GRAPHIQUES CLÉS

### ACCÈS ÉTENDU À L'UE VIA DIFFÉRENTS OUTILS (SGP, TSA, APE) DANS 52 PAYS AFRICAINS



## 31 PAYS METTANT EN ŒUVRE UN APE

## CARIFORUM (14)

Antigua & Barbuda  
Bahamas  
Barbade  
Belize  
Dominique  
République dominicaine  
Grenade  
Guyane  
Jamaïque  
Suriname  
St Kitts & Nevis  
Sainte-Lucie  
St Vincent et les Grenadines  
Trinité-et-Tobago

## AFRIQUE DE L'OUEST (2)

Côte d'Ivoire (iEPA)  
Ghana (iEPA)

## AFRIQUE CENTRALE (1)

Cameroun

## PACIFIQUE (3)

Fidji  
Papouasie-Nouvelle-Guinée  
Samoa

## SADC (6)

Botswana  
eSwatini  
Lesotho  
Mozambique  
Namibie  
Afrique du Sud

## AOA (5)

Comores  
Madagascar  
Maurice  
Seychelles  
Zimbabwe

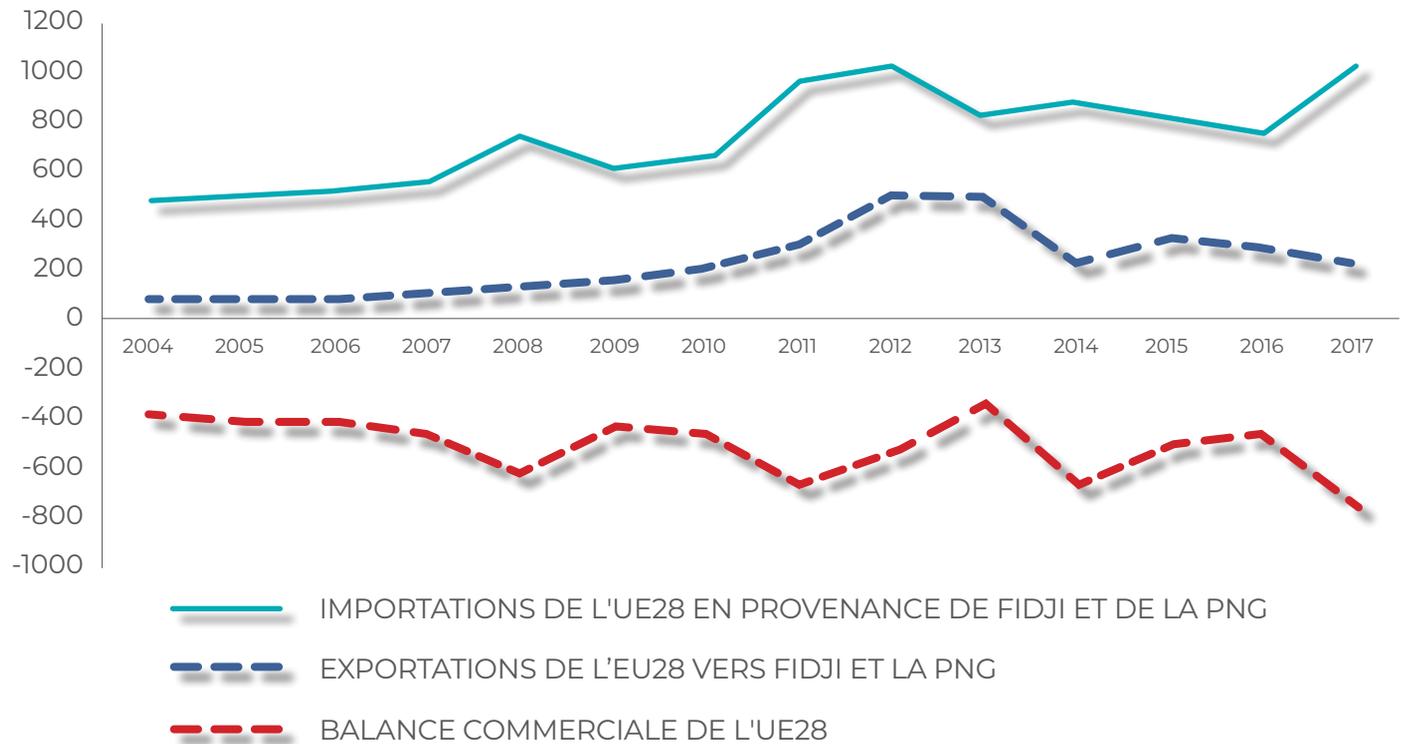
## ÉVOLUTION DU COMMERCE DANS LES 14 PAYS APE SSA

APERÇU DES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DE L'UE28 EN PROVENANCE ET À DESTINATION DES PARTENAIRES DE L'APE 2017/2018 (EN MILLIONS D'EUROS)

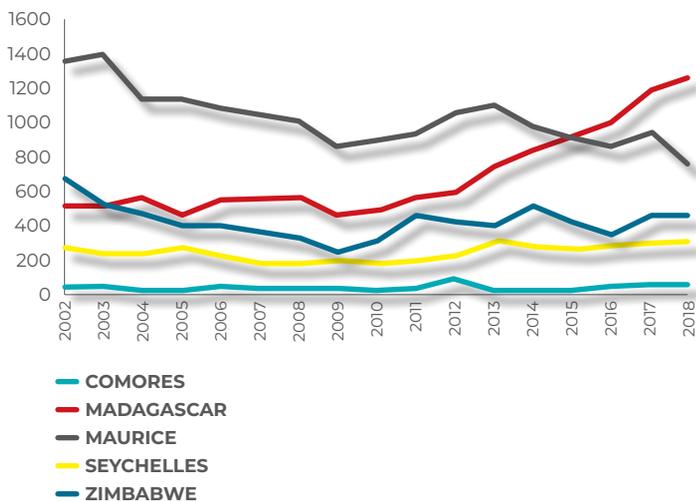
PARTENAIRES APE	IMPORTATIONS			
	2017	2018	ÉVOLUTION IN €	ÉVOLUTION IN %
CAMEROUN	1923,69	1778,09	-145,19	-7,57
GHANA	2119,14	3126,19	1007,05	47,52
CÔTE D'IVOIRE	4641,43	4403,67	-237,76	-5,12
BOTSWANA	1384,20	1294,37	-89,84	-6,49
LESOTHO	270,74	352,21	81,48	30,09
MOZAMBIQUE	1663,66	1866,54	202,88	12,19
NAMIBIE	1307,84	1305,11	-2,73	-0,21
AFRIQUE DUSUD	22722,11	24069,67	1347,56	5,93
ESWATINI	87,31	64,15	-23,16	-26,53
MADAGASCAR	1181,03	1243,11	62,08	5,26
MAURICE	924,78	756,47	-168,31	-18,20
SEYCHELLES	291,11	299,25	8,13	2,79
ZIMBABWE	456,29	454,76	-1,53	-0,33
TOTAL PARTENAIRES APE ASS	38973,32	41013,6	2040,28	4,97

PARTENAIRES APE	EXPORTATIONS				DIFF 2018
	2017	2018	ÉVOLUTION IN €	ÉVOLUTION IN %	
CAMEROUN	1471,33	1577,18	105,85	7,19	-200,91
GHANA	3042,23	2824,34	-217,89	-7,16	-301,85
CÔTE D'IVOIRE	2846,25	2741,58	-104,67	-3,68	-1662,09
BOTSWANA	267,31	328,70	61,39	22,97	-965,67
LESOTHO	11,63	9,71	-1,91	-16,45	-342,50
MOZAMBIQUE	531,96	697,02	165,05	31,03	-1169,53
NAMIBIE	492,56	430,04	-62,52	-12,69	-875,07
AFRIQUE DUSUD	24447,26	24190,04	-257,23	-1,05	120,37
ESWATINI	48,85	46,00	-2,85	-5,83	-18,15
MADAGASCAR	674,10	661,81	-12,29	-1,82	-581,31
MAURICE	1168,58	1066,55	-102,03	-8,73	310,08
SEYCHELLES	298,07	296,82	-1,25	-0,42	-2,42
ZIMBABWE	191,53	233,92	42,39	22,13	-220,84
TOTAL PARTENAIRES APE ASS	35491,66	35103,71	-387,95	-1,1	-3483,21

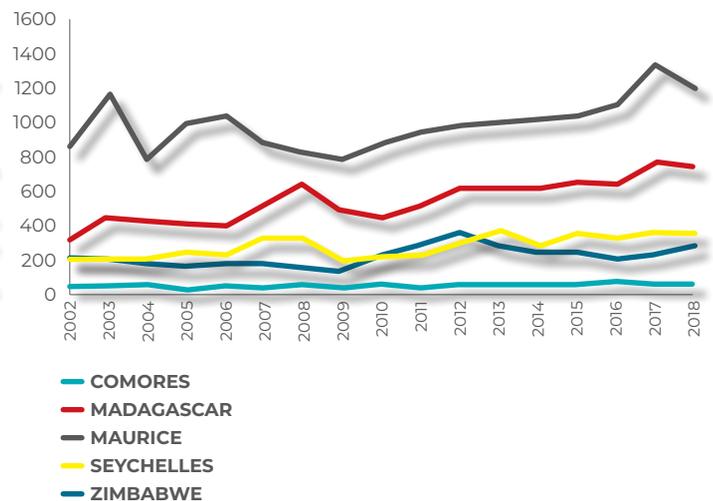
## ÉVOLUTION DU COMMERCE : L'UE 28 AVEC LES FIDJI ET LA PNG (2004-2017)



## IMPORTATIONS DE L'UE EN PROVENANCE DE L'AOA-5 APE PAYS DE MISE EN ŒUVRE (MILLIONS D'EUR)



## EXPORTATIONS DE L'UE VERS L'AOA-5 EPA PAYS DE MISE EN ŒUVRE (MILLIONS D'EUR)





# MEILLEURES PRATIQUES

## PROCHAINES ÉTAPES DU PARTENARIAT DE L'UE AVEC LES ACP EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

1. Mise en œuvre des APE (suppression des obstacles, soutien à la mise en œuvre et à la libéralisation).
2. Approfondissement et élargissement des APE : Notamment approfondissement de l'APE AOA, services pour la CDAA, adhésion éventuelle de l'Angola à l'APE CDAA et plus grande implication en matière d'investissement avec les principaux partenaires africains. En outre, élargissement de l'APE avec les pays du Pacifique.
3. Engagement avec les pays en attente de signature/ratification d'un APE en Afrique de l'Ouest et dans la CAE.
4. Assurer des synergies avec la ZLECA avec une vision continentale pour l'Afrique

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

L'UE envisage également la possibilité d'élargir la zone de couverture au-delà du commerce des marchandises à d'autres domaines comme les services. Cela fait partie d'un autre processus appelé approfondissement et élargissement de l'APE.

Approfondissement vers un APE complet avec 5 États d'Afrique orientale et australe :

- Adhésion de l'Angola à l'APE de la CDAA. Cela modifiera l'équilibre des pouvoirs de cet APE (l'Angola est la troisième plus grande économie d'Afrique subsaharienne) - les négociations sur l'accès au marché commencent en 2020, la réunion de haut niveau en 2021.
- Négociations possibles sur les services avec 5

États de la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA).

- L'Adhésion des États du Pacifique est considérée comme une réaffirmation du commerce et revêt une importance géopolitique. Samoa : candidat pour un APE depuis le 31 décembre 2019. Îles Salomon : Approbation du Parlement le 17 décembre 2019. Sa candidature est prévue pour fin mars 2020. Tonga : demande d'adhésion prévue début 2020.
- L'APE CARIFORUM signé en octobre 2008 est le plus complet de tous les APE (commerce des biens, mais aussi des services, investissements et autres aspects réglementaires). L'UE mène actuellement une étude d'évaluation 10 ans après, les résultats sont attendus début 2020, examinant la mise en œuvre et l'impact pour les deux régions, avec un accent particulier sur les perspectives de développement pour la région du CARIFORUM.

# POLITIQUE COMMERCIALE POUR UNE INTÉGRATION RÉGIONALE RENFORCÉE



**UEMOA**

**Cléophas HOUNGBEDJI**

Directeur du Commerce Économique  
et Monétaire Ouest Africain

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS DE SOUTIEN ET LES RÉSULTATS

Le projet d'appui financé par le programme TradeCom II vise à s'attaquer à certaines des contraintes et limites majeures de l'UEMOA :

- a | Obstacles aux échanges (marchandises, règles d'origine, matières premières) ;
- b | Faible niveau d'échanges infrarégionaux (moins de 15%) ;
- c | Faible attraction des investissements due à l'environnement des affaires et du commerce en raison du niveau élevé des coûts des facteurs de production ;
- d | Obstacles à la libre circulation des personnes ; et
- e | Difficultés d'application du droit communautaire de la concurrence.

Les difficultés susmentionnées ont conduit à la création d'un projet de renforcement des capacités basé sur cinq volets :

1. Création d'une stratégie pour le développement des échanges de marchandises entre les pays enclavés et les pays côtiers au sein des États de l'UEMOA ;
2. Développement d'une étude sur la stratégie de gestion coordonnée des frontières dans les États membres de l'UEMOA ;
3. Renforcement des capacités pour l'administration des règles de concurrence ;
4. Renforcement des capacités de la Commission de la CEDEAO/UEMOA à utiliser les dispositions relatives aux mesures de défense commerciale ;
5. Renforcement des capacités en matière de règles d'origine dans les accords commerciaux (OMC, APE, ZLECA, intégration commerciale régionale).

Jusqu'à présent, le projet a obtenu certains résultats.

**Concernant le volet n° 1 :** Étant donné que le commerce de marchandises entre les pays enclavés et les pays côtiers est essentiellement informel et très faible, la première activité du projet consiste en une étude. Celle-ci a été mise en œuvre afin de rassembler des données et des informations pour créer une carte du commerce infrarégional (pays enclavés et pays côtiers) avec les canaux de commercialisation, les acteurs et les chaînes d'approvisionnement. L'étude a également proposé des mesures pour renforcer le commerce intrarégional dans les secteurs prometteurs, les canaux de commercialisation à privilégier, les acteurs à soutenir et un plan d'action.

**Concernant le volet n°2 :** Il a été constaté que les autorités douanières ne travaillent pas toujours de manière coordonnée. Il a donc été judicieux de mettre en place une stratégie de coordination et de coopération entre les différentes structures chargées de la gestion des frontières des Etats membres, en vue de réduire la durée et le nombre des contrôles des personnes, des marchandises importées, exportées ou en transit.

**Concernant le volet n°3 :** Il a été constaté que l'application des règles de concurrence était inégale entre les différents pays. Les disparités dans la mise en œuvre de ces législations, y

compris l'absence de législation et de structures appropriées, sont toujours présentes, en particulier dans deux pays : le Niger et la Guinée-Bissau. Ainsi, dans le cadre de ce volet, l'activité de renforcement des capacités nationales est censée accroître les capacités de ces deux principaux pays, afin qu'ils puissent mieux appliquer ces lois.

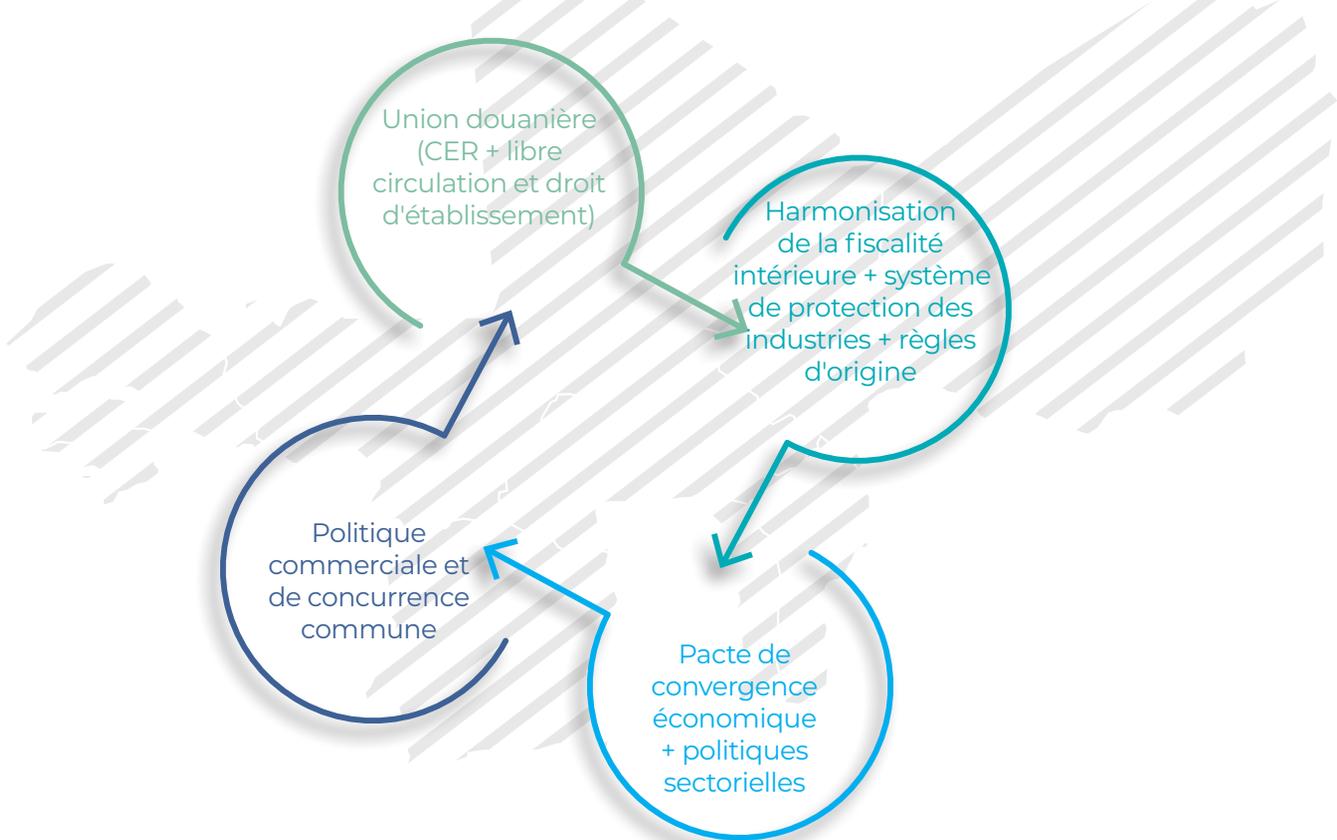
**Concernant le volet n°4 :** Il a été constaté qu'au sein de la Commission de l'UEMOA/CEDEAO, il y avait un manque de mise en œuvre des dispositions relatives aux mesures de défense commerciale. Ainsi, dans le cadre de ce volet, le renforcement des capacités fournirait à la Commission un plan d'action pour la mise en œuvre des dispositions régionales de défense commerciale et examinerait leur cohérence avec les accords de l'OMC.

**Concernant le volet n°5 :** Les règles d'origine ne sont pas bien appliquées dans l'UEMOA. Le projet a donc financé un atelier de renforcement des capacités sur les règles d'origine, les produits de l'UEMOA, son mécanisme, le calcul de la valeur ajoutée, la preuve d'origine et les règles d'origine préférentielles (régionales et dans l'APE). L'atelier a rassemblé 20 participants soutenus par le projet et la Commission de l'UEMOA.



## GRAPHIQUES CLÉS

### RÉALISATIONS DE L'UEMOA APRÈS 25 ANS



### CONTRAINTES ET LIMITES APRÈS 25 ANS



# MEILLEURES PRATIQUES

## PROCHAINES ÉTAPES DU PARTENARIAT DE L'UE AVEC LES ACP EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

1. La mise en œuvre de stratégies pour le développement du commerce des marchandises entre les pays enclavés et les pays côtiers et une gestion coordonnée des frontières contribueront sans aucun doute à accroître les échanges et à réduire les temps de passage aux frontières ;
2. Ces stratégies permettront d'accroître l'efficacité des postes de contrôle juxtaposés (PCJ) entre plusieurs corridors transfrontaliers des États membres de l'UEMOA, ainsi que dans le projet d'interconnexion douanière burkinabé et togolais, réalisé avec l'appui de la coopération japonaise, ainsi que dans d'autres interconnexions à créer ;
3. Élaboration et validation participative de la législation sur les règles de concurrence et d'un cadre institutionnel au Niger et en Guinée-Bissau, en tenant compte des exigences de la législation communautaire ;
4. La forte implication de la Commission de l'UEMOA dans la mise en œuvre du projet avec l'appui des responsables et surtout avec la participation de plusieurs représentants des États membres aux sessions de formation.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Finaliser les actions prévues dans les différentes composantes du projet contribuera sans aucun doute à accroître le niveau des échanges intrarégionaux et à consolider la mise en œuvre de l'union douanière de l'UEMOA.

En s'appuyant sur les réalisations du projet, formuler et mettre en œuvre les programmes qui lui succéderont pour assurer la mise en œuvre effective du marché commun au profit de tous les peuples de l'Union.



# CONSOLIDATION DE L'UNION ÉCONOMIQUE DE L'OECO PAR LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS COMMERCIALES ET RETOMBÉES POSITIVES SUR LA CARICOM

**OECS**

**Jacqueline EMMANUEL-FLOOD**

Directeur des affaires économiques et de l'intégration régionale  
Organisation des États des Caraïbes orientales

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS DE SOUTIEN ET LES RÉSULTATS

Le projet se concentre sur la consolidation de l'Union économique de l'OECO par le renforcement des capacités commerciales et les retombées positives sur la CARICOM. Aider les États membres de l'OECO et la Commission de l'OECO à mettre pleinement en œuvre l'Union économique de l'OECO prévue dans le Traité révisé de Basseterre, en particulier l'article 18 qui donne mandat aux États membres de développer des dispositions institutionnelles pour la poursuite et la mise en œuvre conjointes de la politique commerciale.

Les objectifs du projet sont doubles :

Premièrement, mettre en place une équipe de professionnels et d'experts qualifiés en matière de politique commerciale et économique dans chacun des États membres de l'OECO. Cette équipe est essentielle à la consolidation de l'espace unique de l'Union économique des Caraïbes orientales (UECO) et jouera un rôle crucial dans

l'établissement d'un consensus national et dans la mise en œuvre et l'institutionnalisation d'un nouvel acquis de l'Union économique de l'OECO au niveau de la Commission.

Deuxièmement, renforcer la capacité technique, organisationnelle et de coordination de la Commission de l'OECO afin d'évaluer et de faire progresser les priorités en matière de commerce et de développement aux niveaux régional, bilatéral, plurilatéral et multilatéral.

Les parties prenantes du projet sont la Commission de l'OECO elle-même, les États membres de l'OECO, en particulier leur ministère du commerce, les autorités nationales chargées de la mise en œuvre de l'Union économique, mais aussi d'autres acteurs clés, en particulier le monde du travail et la société civile, les entités du secteur privé et les professionnels de la politique commerciale des États membres.

Les défis de ce projet sont que l'OECO souffre d'un manque de connaissances et de compétences au niveau national, afin de disposer d'un bon mécanisme politique. Tous les États membres indiquent systématiquement qu'ils ne disposent pas du personnel adéquat pour la mise en œuvre de la politique commerciale :

- Manque de données et de statistiques pour éclairer les processus de décision, les pays de l'OECO sont de petits pays et sont uniques, et dans certains cas, ils sont réticents à fournir des données ;
- Suivi et évaluation inadéquat des accords commerciaux. En fait, bien que les États membres de l'OECO soient désireux de signer des accords (y compris l'APE), très souvent, il n'y a pas suffisamment de données pouvant être utilisées pour le suivi et l'analyse des avantages réels qui découlent de ces accords ;

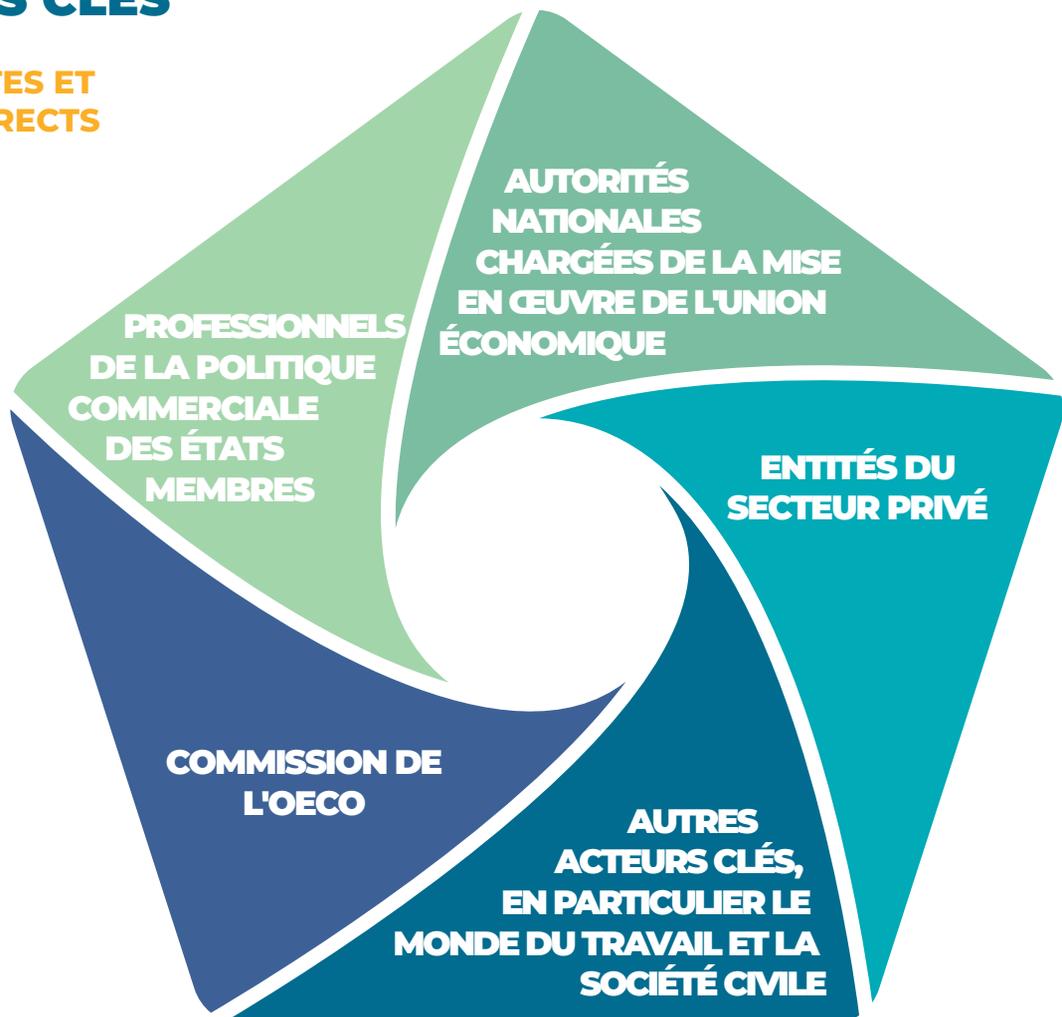
- Faible niveau de participation du secteur privé dans les négociations commerciales, en fait dans l'ensemble de l'OECO le secteur privé se plaint que les accords sont rédigés et signés sans leur contribution et qu'ils ne reçoivent pas d'instructions sur la façon de les mettre en œuvre, ce qui fait que les avantages potentiels des accords commerciaux ne peuvent pas être réalisés.

Le projet vise à constituer un mécanisme de coordination de la politique commerciale en tant que sous-groupe au sein de la CARICOM, dans les domaines suivants :

- Réglementations économiques et financières communes ;
- Libre circulation des personnes ;
- Libre circulation des marchandises (à la fois originaires et de pays tiers) ;
- Conseil des entreprises de l'OECO, qui existe, est formellement constitué et reconnu

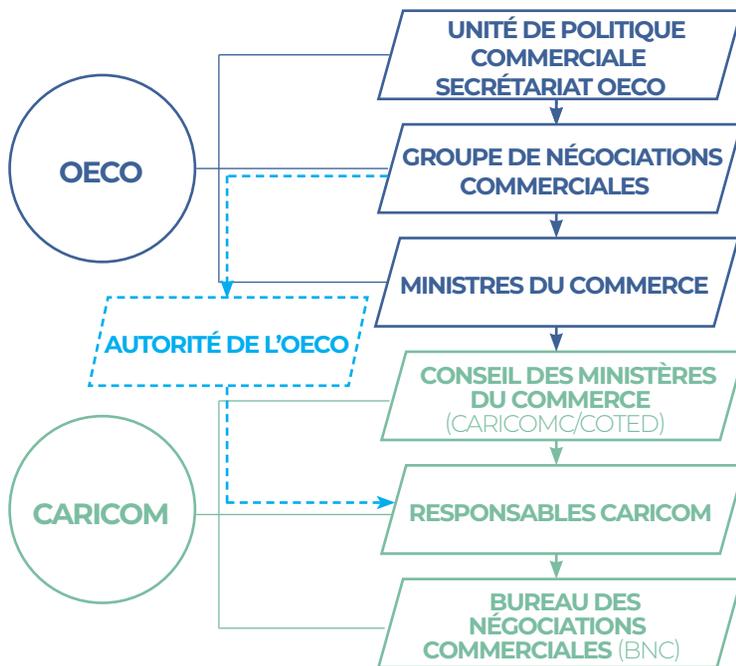
## GRAPHIQUES CLÉS

### PARTIES PRENANTES ET BÉNÉFICIAIRES DIRECTS



## ÉLÉMENTS CLÉS D'UN PROGRAMME COMMUN DE POLITIQUE COMMERCIALE OECO-CARICOM

### MÉCANISME DE NÉGOCIATION CONJOINTE



### IMBRICATION DES POLITIQUES ET DES PROGRAMMES

- CONSEIL POUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE (COTED)
- COMITÉ DE FACILITATION DU COMMERCE
- COMITÉ RÉGIONAL DE PILOTAGE POUR LES SERVICES DE LA CARICOM
- SOUS-COMITÉ DES RESPONSABLES DE L'IMMIGRATION ET DES DOUANES DE LA CARICOM
- GROUPE THÉMATIQUE ENTREPRISES CARICOM

### PRIORITÉS STRATÉGIQUES DE LA CARICOM 2015-2019

- Accélérer la mise en œuvre et l'utilisation du marché unique et de l'économie de la CARICOM (CSME) ;
- Introduire des mesures de stabilisation macroéconomique ;
- Renforcer la compétitivité et libérer les principaux moteurs économiques pour la transition vers la croissance et la création d'emplois ;
- Développer le capital humain ;
- Approfondir la coordination de la politique étrangère (pour soutenir le repositionnement stratégique de la CARICOM et les résultats souhaités) ;
- Éduquer et informer le public, et défendre ses intérêts.

### CHAÎNE DE RÉSULTATS DES PROJETS

- Un cadre de professionnels et de praticiens de la politique commerciale formés et certifiés ;
- Des mécanismes bien définis pour impliquer le secteur privé dans le dialogue et la prise de décision en matière de commerce et de politique ;
- Une coordination de la politique commerciale renforcée et modernisée de l'OECO unique ;
- Une plateforme harmonisée d'information et de facilitation du commerce pour soutenir l'analyse de la politique commerciale, les négociations et le dimensionnement des opportunités et des synergies pour le commerce par le secteur privé.

# MEILLEURES PRATIQUES

## AVANTAGES ET SYNERGIES POUR LA CARICOM

1. Accélérer le mouvement vers le développement d'une plateforme commune d'information sur la facilitation du commerce de la CARICOM ;
2. Consolider les données et les statistiques commerciales pour alimenter les négociations commerciales et la prise de décision de la CARICOM ;
3. Soutenir la mise en œuvre et le suivi des mécanismes commerciaux de la CARICOM, tels que ceux de l'article 164 qui réglementent les échanges commerciaux spécifiques entre les PMA et les PMD au sein du groupe ;
4. Renforcer la contribution et la participation effective de l'OECD/des PMA au sein de la CARICOM dans le cadre du CSME et des accords de libre-échange ;
5. Renforcer le fonctionnement d'organes spécifiques de la CARICOM tels que le COTED, en soutenant une meilleure analyse des problèmes et une prise de décision fondée sur des données probantes ;
6. Renforcer la participation du secteur privé dans les questions commerciales de la CARICOM.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

La durabilité de l'OECD garantira, après la clôture du contrat de subventions, les éléments durables suivants :

- Le "nouveau modèle OECD" de compétence en matière de politique commerciale devrait être plus efficace pour la coordination au niveau de la CARICOM ;
- Une coopération fonctionnelle plus approfondie pour donner le rythme au reste des États membres de la CARICOM ;
- Un respect total entre les États membres de l'OECD dans l'établissement des mécanismes nationaux et institutionnels de politique commerciale mandatés par la CARICOM ;
- Une plus grande confiance et participation du secteur privé dans les processus d'élaboration des politiques commerciales de l'OECD et de la CARICOM ;
- Amélioration du capital humain dans l'analyse de la politique commerciale.



Didacus JULES, directeur général de l'OECD  
Cérémonie de signature de la subvention TCII, Genève 4 juillet 2019

# RENFORCEMENT DES CAPACITÉS D'ANALYSE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET DE FORMATION POUR UNE PLUS GRANDE INTÉGRATION RÉGIONALE

**COMESA**

**Jane Kibiru**

Enseignante chercheuse

Marché commun pour l'Afrique orientale et australe

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS DE SOUTIEN ET LES RÉSULTATS

Le COMESA met en œuvre un contrat de subventions financé par TradeCom II visant à renforcer la capacité du COMESA à intégrer les obligations régionales et la mise en œuvre des programmes régionaux afin de parvenir à une intégration régionale plus profonde et à une participation accrue à l'économie mondiale. L'un des défis/problèmes du COMESA est la lenteur de l'intégration des politiques et programmes du COMESA dans les plans/stratégies de développement national, laquelle est due à la capacité institutionnelle, technique et humaine limitée en matière d'intégration régionale, y compris les analyses de politique commerciale. En outre, ce projet s'appuie sur les résultats d'un projet précédent financé par le FED de la CE sur le "Renforcement de la capacité du secrétariat du COMESA à soutenir la recherche et l'analyse des politiques économiques et commerciales".

L'objectif du projet est d'intégrer les obligations régionales et la mise en œuvre des programmes régionaux afin de parvenir à une intégration régionale plus poussée. Le secrétariat du COMESA y parviendra en augmentant la participation des États membres du COMESA à l'économie mondiale. Cela sera réalisé par le renforcement de la capacité des États membres en matière de recherche et de formation

sur la politique commerciale et par l'acquisition de compétences et de connaissances pratiques pour soutenir l'intégration régionale. Le COMESA met cela en œuvre en établissant et en appliquant un programme de maîtrise en intégration régionale.

En ce qui concerne le renforcement des capacités de recherche et de négociations en matière de politique commerciale et économique, il s'agit d'améliorer l'utilisation des données probantes dans la pratique de l'élaboration des politiques dans les États membres du COMESA, mais aussi au niveau régional. Cela se fera par la formation des fonctionnaires et du secteur privé à l'économie, la recherche et l'analyse sur la politique commerciale, les méthodologies de recherche et le renforcement des capacités pour l'intégration des programmes du COMESA dans les plans de développement nationaux des États membres.

Outre l'importance stratégique, l'objectif est également de renforcer les partenariats et les réseaux. En fait, pour influencer l'élaboration des politiques, un rôle crucial est joué par l'interaction entre les personnes et les institutions afin de partager un objectif commun d'influence sur les politiques, ceci en partenariat avec le gouvernement, le secteur privé, les institutions de recherche, les groupes de réflexion, les universités et la société civile qui seront en mesure de développer la confiance et des plans de travail communs (c'est-à-dire des partenariats CEANU, IDEP, SUSSEX, AFREXIM BANK).

## MEILLEURES PRATIQUES

1

**COMESA**  
**Forum annuel de recherche**

- Modèle à triple hélice ;
- Documents de recherche sur le commerce, l'intégration régionale et les questions émergentes ;
- Thème contemporain ;
- Traitement des implications politiques par les organes politiques du COMESA pour la prise de décision ;
- Demande immédiate de résultats de forums de recherche ;
- Mentorat de jeunes chercheurs

2

**Programme de master virtuel du COMESA en intégration régionale**

- Décisions du conseil des ministres du COMESA :
  - ✓ créer une école professionnelle ou supérieure d'intégration régionale ;
  - ✓ créer une université virtuelle du COMESA avec un réseau d'universités pour intégrer une académie des sciences, des technologies et de l'innovation et des réseaux de recherche.
- Diplôme d'études supérieures collaboratif en IR
  - ✓ à court terme et une université virtuelle
  - ✓ à moyen et long terme ;
- 22 universités régionales collaborant au programme de master ;
- Élaboration de programmes de cours et de modules d'enseignement ;
- Signature de protocoles d'accord avec 5 universités ;
- Admission des étudiants dans une université.

3

**Partenariats et réseaux**

- Gouvernement, universités, instituts de recherche, groupes de réflexion et secteur privé.

4

**Publication des résultats de la recherche dans la publication phare du COMESA "Questions clés de l'intégration régionale".**

5

**Publication de notes politiques**

6

**Partage des résultats de la recherche politique par l'intermédiaire de l'internet, des plateformes de médias sociaux et des organes politiques du COMESA**

## LIMITES DE L'ASSISTANCE TECHNIQUE



**Caractère insuffisant de l'assistance technique**



**Nature à court terme de l'assistance technique**



**Manque d'évaluations de l'impact de l'assistance technique**



**Absence d'un ministère spécifique chargé des questions relatives au COMESA ou à l'intégration régionale (uniquement les responsables du COMESA)**

## MEILLEURES PRATIQUES

Certaines des meilleures pratiques apportées par ce projet dérivent directement du précédent et sont donc reprises dans celui-ci également.

Une importance stratégique est accordée à la diffusion des activités du projet auprès des chercheurs. Ceci sera assuré par le Forum annuel de la recherche du COMESA qui a lieu chaque année. Le Forum rassemble le gouvernement, les universités et les industries qui se réunissent pour discuter et examiner les documents de recherche sur le commerce, l'intégration régionale, les questions émergentes et d'autres thèmes contemporains. Les implications politiques de ces documents sont présentées aux organes de politique commerciale du COMESA, comme le conseil des ministres pour la prise de décision. Le Forum est également un lieu de mentorat pour les jeunes chercheurs et innovateurs.

En outre, une autre bonne pratique est le programme de master virtuel en intégration régionale du COMESA qui consiste en un diplôme de troisième cycle en intégration régionale en collaboration avec 22 universités régionales. Le COMESA a également signé un protocole d'accord avec cinq universités.

Aussi, le COMESA a mis en place un système de diffusion des résultats de recherche dans la publication phare du COMESA "Questions clés de l'intégration régionale" où toutes les recherches sont publiées et qui en est à sa septième édition. Récemment, elle a commencé à publier des notes d'information sur les politiques, à partager les résultats des recherches sur les politiques par l'intermédiaire d'Internet, des plateformes de médias sociaux et des organes politiques du COMESA.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- Continuer à soutenir les forums de recherche, les formations et le programme de master en intégration régionale ;
- Renforcer l'assistance technique ;
- Renforcer les effectifs du secrétariat du COMESA ;
- Soutenir la création de ministères spécialisés pour traiter les questions d'intégration régionale du COMESA ;
- Mettre en place une unité de coordination du programme de master au sein du secrétariat.



Chileshe Mpundu KAPWEPWE, Secrétaire général du COMESA  
Cérémonie de signature de la subvention TCII, Genève 4 juillet 2019

# POLITIQUE COMMERCIALE POUR UNE MEILLEURE COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION

## REPOA

Peter van BERGEIJK

Professeur

Institut d'études sociales - Université Erasme

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS DE SOUTIEN ET LES RÉSULTATS

Le projet a été lancé récemment, un événement de lancement a eu lieu à Dodoma et l'autre à Dar-es Salaam. Le REPOA a mis en œuvre plusieurs projets de recherche internationaux sur la chaîne de valeur dans le passé, sur lesquels le projet peut s'appuyer.

Les premières étapes du projet ont consisté à approfondir l'environnement commercial de la Tanzanie et à entamer un dialogue avec le secteur privé, les responsables gouvernementaux et les organisations internationales. Cela a permis d'approfondir la compréhension des problèmes en Tanzanie et d'essayer de formuler des solutions.

Le climat des affaires en Tanzanie est très mal classé en ce qui concerne le commerce transfrontalier et les problèmes liés à l'incohérence de leurs politiques. Le gouvernement taxe et réglemente les activités qu'il veut encourager (réglementation fiscale et TVA sur le commerce de transit pour les échanges avec des pays enclavés comme le Rwanda par exemple).

Les exportateurs et les importateurs tanzaniens doivent traiter avec trop de ministères et de régulateurs (c'est-à-dire que le problème n'est pas le fait d'être soumis aux taxes mais le fait qu'ils doivent payer beaucoup de taxes à différentes entités et que

le nombre de documents à remplir est trop élevé).

En outre, en Tanzanie, les coûts de la fiscalité et de la réglementation ne sont pas reconnus à leur juste valeur - le gouvernement doit absolument générer des revenus, mais les coûts sont dissuasifs pour le secteur privé qui ne considère pas que le paiement des impôts lui apporte un quelconque avantage.

En matière de concurrence et de diversification, les installations portuaires et aéroportuaires font défaut. Ce sont des goulets d'étranglement physiques qui limitent structurellement le commerce en Tanzanie. Le commerce est en effet redirigé via Mombasa ou Nairobi au Kenya.

Le fait que la Tanzanie soit une fusion de deux territoires différents (Tanzanie continentale et Zanzibar) avec deux institutions différentes constitue une autre pierre d'achoppement.

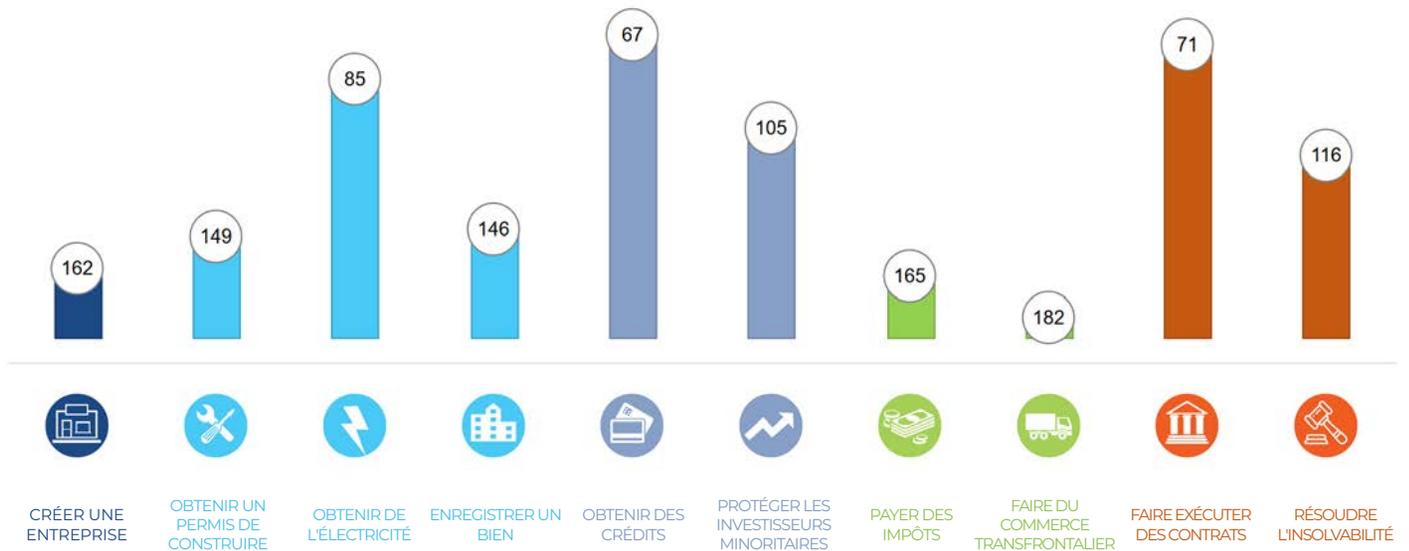
Le fait que le commerce intérieur de la Tanzanie continentale vers Zanzibar (et vice versa) est souvent traité comme des importations et des exportations a été reconnu et étudié. En outre, les politiques commerciales et les cadres réglementaires divergents ont un impact sur les chaînes de valeur (riz).

Une autre constatation est qu'il manque des entreprises/industries, dont certaines ont existé dans le passé : piège de la faible valeur ajoutée (cuir). Cette question doit faire l'objet d'une enquête plus approfondie.

## JANVIER 2020 : LANCEMENT ET TRAVAIL DE TERRAIN À DODOMA, DAR ES SALAAM, ARUSHA ET ZANZIBAR



## LES BNT TANZANIENNES ENTRAVENT SES PROPRES EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS



### **Incohérence politique :**

*Le gouvernement taxe et réglemente les activités qu'il veut encourager*



### **Les exportateurs et les importateurs tanzaniens**

*doivent traiter avec (trop) de ministères et de régulateurs*



### **Coûts de la fiscalité et de la réglementation**

*ne sont pas reconnus de manière appropriée*

**TROIS APPROCHES INTERDÉPENDANTES**

**MACRO**

- ✓ Perte sèche due aux dispositifs existants et goulets d'étranglement
- ✓ Impact potentiel de la CAE - APE UE

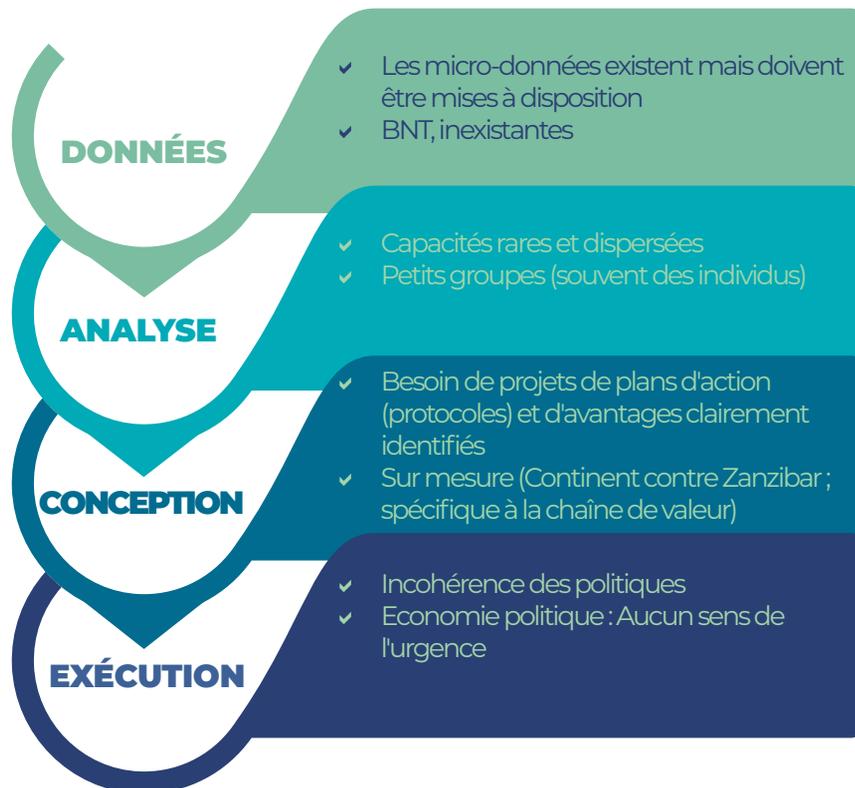
**CHAÎNE DE VALEUR/ INDUSTRIE**

- ✓ Exemples concrets de goulets d'étranglement, incohérence des politiques, BNT, CAE - APE UE
- ✓ Horticulture, élevage, cuir, algues, logistique

**MICRO (NIVEAU DE L'ENTREPRISE)**

- ✓ Productivité et commerce
- ✓ Fréquence des BNT

**LA MISE EN ŒUVRE EFFICACE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EXIGE : DES DONNÉES, UNE ANALYSE, UNE CONCEPTION ET UNE EXÉCUTION**



## MEILLEURES PRATIQUES

Trois approches interdépendantes pour l'étude et la recherche :

- ✓ Le niveau macro qui étudie l'économie dans son ensemble ;
- ✓ Les analyses sur les chaînes de valeur qui aident à comprendre quels types de problèmes sont

courants dans les chaînes de valeur et l'industrie, avec un accent particulier sur l'horticulture, le riz, le cuir, les algues, la logistique ;

- ✓ Niveau micro - niveau de l'entreprise ; la chose la plus importante pour le projet est la collecte de données. En particulier sur la fréquence des BNT

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

La mise en œuvre efficace de la politique commerciale nécessite des données, des analyses, une conception et une exécution. En ce qui concerne les données, cela déjà été abordé par les orateurs précédents, il est impératif de débloquer les données existantes.

Le projet doit cependant se focaliser davantage sur la politique commerciale ; par exemple, se concentrer sur les capacités en matière de politique commerciale, qui sont présentes dans le pays mais dispersées dans différentes universités, aussi l'objectif serait de les rassembler.

Il est également nécessaire de mener des actions concrètes, ce qui est demandé par les décideurs politiques, et d'avoir une visibilité sur les avantages et les actions. Il est nécessaire d'élaborer des plans d'action (protocoles) dont les avantages sont clairement identifiés. En outre, il est nécessaire d'élaborer des plans d'action (protocoles) dont les avantages sont clairement identifiés, En outre, il est indispensable d'avoir une politique commerciale sur mesure pour le continent par rapport à Zanzibar ; spécifique à la chaîne de valeur).





WTO: the WAY FORWARD  
Annual Session of the Parliamentary Conference on the WTO

OMC : la VOIE à SUIVRE  
Session Annuelle de la Conférence Parlementaire sur l'OMC

Geneva, 6 - 7 December 2018

CLUSTER 2:

# LES PROCESSUS DE L'APE ET DE L'OMC



**Modérateur**

**TCII PROGRAMME**  
Ahmed NDYESHOBOLA



**CE DG COMMERCE**  
Remco VAHL



**CAMEROUN**  
Aliou ABDOULLAHI



**CAMEROUN**  
Martial TCHOUDJANG



**CROSQ**  
Deryck Omar



**CÔTE D'IVOIRE**  
Kouya Bertin GOMUN



**COMORES**  
Abbas Mohamed HACHIM



**DJIBOUTI**  
Hassan Aden CHEHEM



**CEANU**  
Marlon LEZAMA



**CEANU**  
Batanai CHIKWENE

# CAPACITÉS NÉCESSAIRES POUR METTRE EN ŒUVRE UN APE



## EC DG COMMERCE

Remco VAHL

Responsable des affaires commerciales,  
Accords de partenariat économique ACP, pays et territoires d'outre-mer  
CE DG COMMERCE

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Le partenariat post-Cotonou comporte deux niveaux :

- L'accord de base : Un niveau pour tous ACP, qui concerne les pays des trois régions : Afrique, Pacifique et Caraïbes, formant un seul accord juridiquement contraignant ;
- Le second niveau est basé sur des partenariats régionaux sur mesure : Un entre l'UE et l'Afrique, l'UE et les Caraïbes et un autre entre l'UE et les pays ACP du Pacifique.

## PARTENARIAT ACP-UE "POST-COTONOU"



UE - AFRICA



UE - CARAÏBES



UE - PACIFIQUE

**ACCORD DE BASE**  
AVEC TOUS LES PAYS

FORMANT  
UN SEUL ACCORD  
JURIDIQUEMENT  
CONTRAIGNANT

### Des partenariats régionaux sur mesure :

- Centre de gravité pour le dialogue et l'action politiques ; priorités A, C et P sur mesure
- Pas un accord de commerce ou d'investissement (confirmation des APE)
- Peut inclure un soutien aux accords de commerce et d'investissement lorsqu'ils existent

Le deuxième niveau est en accord avec le thème concernant la mise en œuvre de l'APE. Cette dernière est soutenue par le renforcement des capacités et l'assistance technique qui sont déjà en place par le biais du programme TradeCom II. Les partenariats régionaux UE-ACP cherchent en fait une base suffisante pour continuer à s'engager dans le renforcement des capacités et la coopération technique. Les partenariats régionaux UE-ACP ne sont pas des accords commerciaux ni des accords d'investissement puisque l'APE et les accords commerciaux sont déjà en place. Ce qui manque, c'est la capacité et le soutien nécessaires pour tirer profit de ces accords.

Du point de vue de la DG Commerce et de la Commission européenne, les partenariats régionaux sont des opportunités pour renforcer, si nécessaire les capacités et la coopération technique afin de faire des accords commerciaux une réussite.

Le libre accès des pays ACP au marché de l'UE est une pierre angulaire de l'APE. En termes de libéralisation de l'accès au marché, les pays ACP ont la possibilité d'exclure certains produits, d'en reporter pour plus tard d'autres et de prendre des mesures de sauvegarde au cas où la libéralisation causerait des problèmes.

Outre l'accès au marché, les APE offrent des plateformes de dialogue par l'intermédiaire des comités de mise en œuvre. À ce titre, ils favorisent l'échange d'informations, le transfert de connaissances et la coopération entre l'UE et les pays ACP.

Les APE sont négociés au niveau régional avec des objectifs d'intégration régionale, par exemple les règles d'origine flexibles avec dispositions de cumul. En conséquence, ils favorisent le développement des chaînes de valeur régionales et encouragent le commerce intra-ACP.

## APE - CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES

### ACCÈS AU MARCHÉ

Les APE offrent un meilleur accès au marché aux exportateurs de l'UE et des pays ACP, sur base d'une libéralisation asymétrique : le libre accès au marché de l'UE contre 75%-85% de libéralisation pour les produits de l'UE

### INTÉGRATION RÉGIONALE

Les APE ont été négociés au niveau régional avec des objectifs d'intégration régionale, par exemple des règles d'origine flexibles avec cumulation. En conséquence, ils favorisent le développement de chaînes de valeur régionale et encouragent le commerce intra-ACP.

### PLATEFORMES DE DIALOGUE DES APE

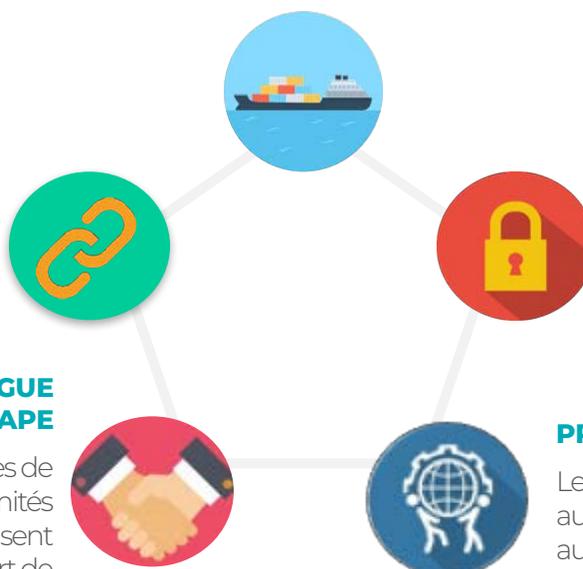
Les APE fournissent de plateformes de dialogue par l'intermédiaire des comités de mise en œuvre. À ce titre, ils favorisent l'échange d'informations, le transfert de connaissances et la coopération entre l'UE et les pays ACP.

### MÉCANISMES DE SAUVEGARDE

Les APE prévoient des mécanismes de sauvegarde adéquats, permettant aux pays ACP de prendre des mesures lorsque leurs marchés sont perturbés par les exportations de l'UE.

### PROGRAMMES DE SOUTIEN

Les APE sont soutenus par diverses autres politiques de l'UE contribuant au développement des pays ACP, telles que le plan d'investissement extérieur, l'aide au commerce.



La mise en œuvre d'un APE nécessite également une capacité administrative pour tirer parti des règles d'origine mentionnées dans les présentations précédentes et pour appliquer de mesures de sauvegarde, aligner les systèmes fiscaux, le suivi et la collecte de données.

Il faut également améliorer la capacité de production : s'attaquer aux contraintes du côté de l'approvisionnement et profiter également de l'opportunité que l'APE donne au développement des chaînes de valeur et de la valeur ajoutée.

Sur le plan des capacités institutionnelles, il s'agit d'institutionnaliser le dialogue entre l'UE et les pays ACP mais aussi celui avec les autres parties prenantes.

Outre l'accès au marché, les APE offrent des plateformes de dialogue par l'intermédiaire des comités de mise en œuvre. À ce titre, ils favorisent l'échange d'informations, le transfert de connaissances et la coopération entre l'UE et les pays ACP.

Les APE sont négociés au niveau régional avec des objectifs d'intégration régionale, par exemple des règles d'origine flexibles et de dispositions de cumul.

En conséquence, ils favorisent le développement de la chaîne de valeur régionale et encouragent le commerce intra-ACP.

## MEILLEURES PRATIQUES

Le PIE, n'est pas qu'une question d'argent, il a également été identifié comme une contribution importante à l'amélioration du climat d'investissement et au dialogue public-privé.

### LES EPA EN TANT QUE COMPOSANTES POLITIQUES, ÉCONOMIQUES ET TECHNIQUES

- ↘ Partenariat : plateformes de communication et de coopération ;
- ↘ Forte dimension de développement et renforcement des capacités et de la compétitivité des partenaires des APE ;
- ↘ Expérience/expertise/outils pour négocier/ mettre en œuvre les principales dispositions techniques ;
- ↘ Intégration économique régionale → ZLECA.

L'UE déploie déjà beaucoup d'efforts pour soutenir le fonctionnement de la ZLECA. En ce sens, des synergies existent déjà entre la ZLECA et les APE, qui sont des éléments de base politiques, économiques et techniques. En outre, l'intégration économique régionale contribuera au plan de mise en œuvre de la ZLECA.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) est considérée dans une perspective à long terme d'accords de partenariat économique, d'accords de libre-échange, y compris les zones de libre-échange approfondies

et complètes pour l'Afrique du Nord, et d'autres régimes commerciaux avec l'UE. Elle devrait être exploitée au maximum, en tant qu'éléments constitutifs au profit de la ZLECA.

## QUEL EST LE LIEN ENTRE LES APE ET LA ZLECA ?

*“S'appuyant sur la mise en œuvre de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA), la perspective à long terme est de créer une zone de libre-échange complète de continent à continent entre les deux continents. Les accords de partenariat économique, les accords de libre-échange, y compris les zones de libre-échange approfondies et complètes pour l'Afrique du Nord, et d'autres régimes commerciaux avec l'UE devraient être exploités au maximum, en tant qu'éléments constitutifs au profit de la ZLEA.”*

*(Communication de l'Alliance UE-Afrique, septembre 2018)*



Koen DOENS, JED17 juin 2017 - Bruxelles  
Panel de haut niveau coorganisé par le programme TCII

# STRATÉGIE DE MISE EN ŒUVRE DE L'APE AU CAMEROUN



**CAMEROON**  
**Aliou ABDOULLAHI**  
 Coordonnateur National  
 Cellule d'Appui à l'Ordonnateur  
 National – FED

**CAMEROON**  
**Martial TCHOUDJANG**  
 Attaché à la Coordination  
 CAON

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

TradeCom II a accompagné le Cameroun dans le cadre du projet P050 intitulé "Elaboration d'une stratégie de mise en œuvre et d'un plan d'action opérationnel de l'APE avec le Cameroun".

Cet appui a permis la mise en place :

- Une stratégie nationale pour la mise en œuvre de l'APE Cameroun-UE avec un plan d'action estimé à 850,97 milliards d'euros ;
- Une évaluation de la mise en œuvre de l'APE Cameroun-Union européenne. Il s'agit d'un examen complet article par article de l'accord ;
- Une matrice récapitulative des clauses de rendez-vous incluses dans le corps de l'APE d'étape Cameroun-UE.

Sur la base des éléments disponibles, le Cameroun est en train de rédiger un document de plaidoyer.

## À propos de l'APE du Cameroun : Quelques rappels et faits marquants

TITRE	DATES
Accord paraphé le	1er décembre 2007
Signature par la partie européenne	17 décembre 2007
Mise en œuvre du côté européen	1er janvier 2008
Signature de l'accord le	15 janvier 2009
Ratification de l'accord	22 juillet 2014
Libéralisation des produits du premier groupe	4 août 2016
Libéralisation des produits du deuxième groupe	4 août 2017
Libéralisation des produits du troisième groupe	4 août 2020

## MEILLEURES PRATIQUES

Il est important de noter que lorsque le projet TradeCom II a été conçu, il y avait un grand désir de flexibilité dans la mise en œuvre du projet de soutien.

Le bénéficiaire a fait preuve d'une grande appropriation : dès la requête à l'élaboration des termes de référence, en passant par la supervision de la mission et des travaux et l'assistance technique, le bénéficiaire était au cœur du système.

Tout au long de la phase de mise en œuvre, une approche participative a été mise en place avec l'implication des parties prenantes.

Le projet au Cameroun a fait l'objet d'un suivi périodique par l'équipe TradeCom II. Ceci s'est traduit par la disponibilité d'une personne de contact.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Résultats de la stratégie – Suggestions de mesures à prendre pour une mise en œuvre optimale :

- Réviser/réorganiser le système de suivi national ;
- Nécessité d'une meilleure organisation/coordination institutionnelle ;
- L'institution d'un suivi de l'APE ;
- Les niches et les opportunités offertes par les compromis dans l'APE doivent être saisies ;
- Constitution du Groupe Agriculture du Comité APE en vue de la formulation d'un programme spécifique au Cameroun sur les obstacles techniques au commerce et les normes SPS ;
- Amélioration des infrastructures de qualité : à cet égard, le Cameroun a exprimé le souhait que dans le cadre du Programme d'appui à l'intégration régionale et à l'investissement en Afrique Centrale (PAIRIAC), l'appui à l'APE soit axé sur le renforcement d'un laboratoire ;
- Implication visible des États membres de l'UE, par exemple, par la participation aux réunions du Comité APE et sur l'article 7 ;
- Suivi permanent de la mise en œuvre de l'accord ;
- Cohérence avec la programmation des instruments de coopération, la clarification du financement du partenariat et la réflexion sur le partenariat pour le développement dans les articles 9 et 12 respectivement ;
- Mise en place d'un système d'information commerciale pour les industriels et exportateurs nationaux sur les normes et mesures en vigueur sur le marché européen ;
- Mobilisation de ressources financières importantes pour les structures nationales de mise à niveau et de sous-traitance ;
- Inclusion de clauses au contenu local dans les contrats d'investissement de certaines multinationales et entreprises européennes intéressées par le Cameroun.

# MISE EN ŒUVRE DES DISPOSITIONS SUR LES OTC DE L'UE - CARIFORUM APE : CHAPITRE 6



**CROSQ**  
Deryck Omar  
PDG  
Organisation régionale de la CARICOM pour les normes et la qualité

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Le projet de soutien du CROSQ s'est concentré sur la "Mise en œuvre des dispositions OTC de l'APE UE-CARIFORUM" : Chapitre 6".

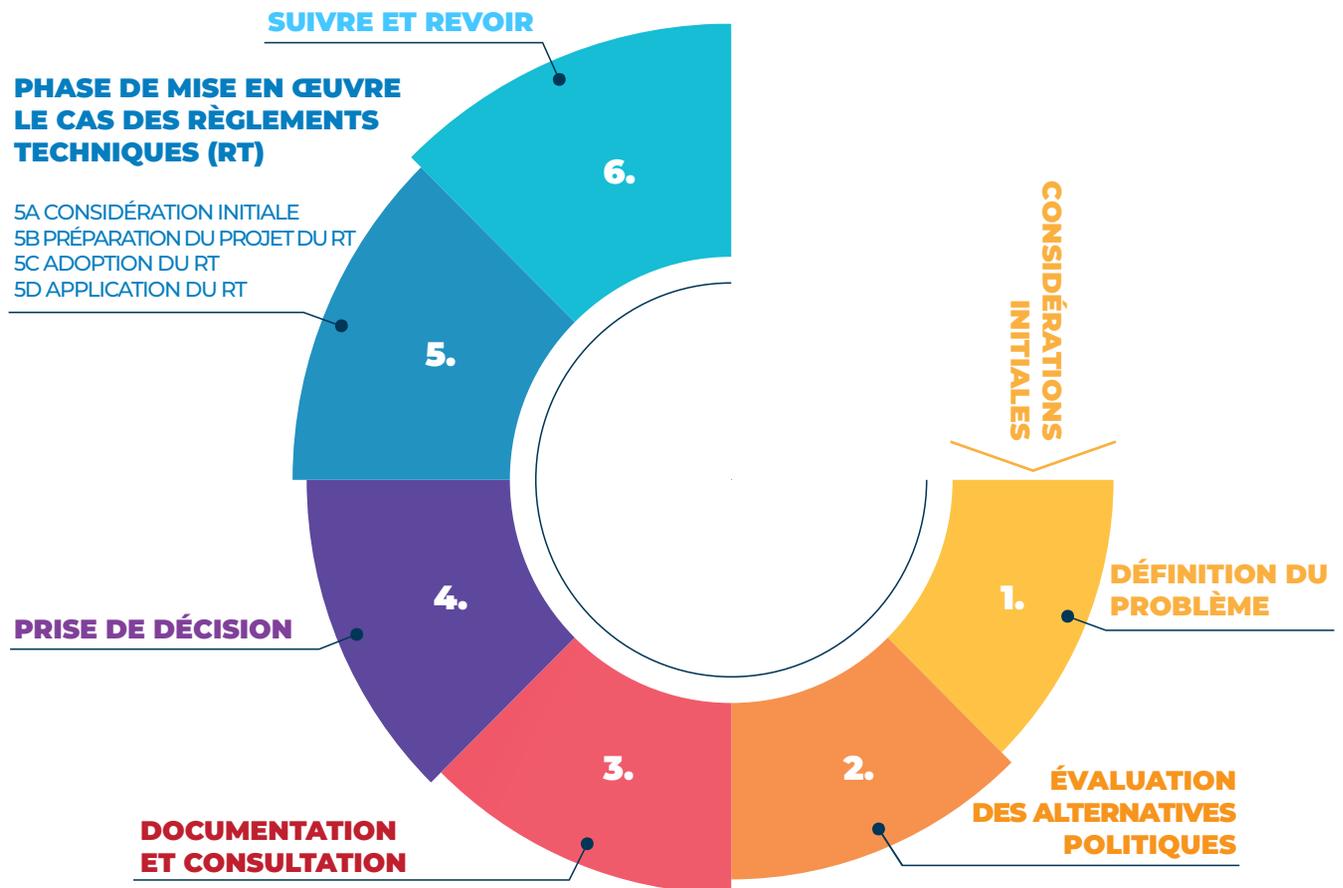
L'objectif du projet était double. Le premier était d'appliquer de manière efficace et effective l'APE (chapitre 6) et les principes, guides et recommandations sur les OTC de l'OMC, au sein de la CARICOM, conformément aux directives de l'OMC sur les bonnes pratiques réglementaires (BPR). Résultats attendus et obtenus :

- Élaboration d'un guide régional des bonnes pratiques réglementaires (BPR) conforme à l'APE, avec un modèle d'évaluation de l'impact de la réglementation (RIA) en annexe ;
- Promotion des bonnes pratiques réglementaires liées à l'APE dans la région ; et élaboration d'un cadre officiel de campagne de sensibilisation SMART pour le financement et le déploiement.



**Atelier régional sur - l'APE et l'OMC - la conformité aux OTC**  
**Bonnes pratiques réglementaires**  
10 - 11 juillet 2019 - Barbade

## CONSIDÉRATIONS INITIALES



### PROCESSUS :

1. Conformité avec l'APE et l'OMC ;
2. Basé sur l'expérience et les travaux régionaux - enquête quantitative (le modèle d'IQ de la BM sur le RT) ; entretiens avec des experts dans certains États membres (en utilisant les comités multidisciplinaires que nous avons souhaités) et au niveau régional ;
3. Développé avec le Comité ITE de laCROSOQ. le Comité ITE a démontré un bon niveau de connaissances techniques en matière de BPR et pourrait être utilisé davantage pour discuter des questions de BPR pour la région et pour soutenir les processus et activités de mise en œuvre ;
4. Adapté à la région ;
5. Centré sur l'organisme national de normalisation (ONN) ;
6. Adaptable au niveau national (CdP)
7. La République dominicaine a été incluse en tant qu'observateur, commentateur sur tous les documents et dans l'atelier de formation de clôture - ministre, ministre conseiller et ONN.

Le guide GRP et le code de pratique (CdP) développés mais pas encore mis en œuvre. Pour la mise en œuvre, le bénéficiaire doit trouver des

ressources pour la publication dans un format de qualité et ensuite exécuter avec 20.000 euros.

Le Guide régional des BPR et le CdP adapté aux besoins fournissent les concepts et les outils pour les règlements techniques (RT) basés sur les BPR. En outre, le cadre de la campagne de sensibilisation fournit des éléments pour la sensibilisation nationale. La campagne de sensibilisation s'adresse à 8 groupes : les décideurs politiques, les régulateurs, les ONN, le secteur privé, les consommateurs et la société civile, les partenaires commerciaux, les donateurs et les médias. Néanmoins, la mise en œuvre des BPR dans un pays nécessitera des ressources qui doivent encore être mobilisées, y compris des fonds de donateurs.

Cependant, les organismes nationaux de normalisation (ONN) discutent des documents avec leurs bureaux de procureur général / rédacteurs parlementaires centraux de la législation.

Le deuxième objectif du projet est le renforcement des capacités visant à accroître l'accès aux marchés intra et extrarégionaux afin de soutenir la compétitivité du secteur privé. Les résultats escomptés ont été atteints et ont fourni les résultats suivants :

- Élaboration d'un modèle de code de pratique national (CdP) adapté à la mise en œuvre du guide régional des BPR ;
- Renforcement des compétences et des capacités techniques pour l'élaboration d'un code de pratique national pour la mise en œuvre de BPR régionales.

Dans le cadre de ce projet de soutien, le code de pratique national général a été testé sur le marché à la Barbade. Le bénéficiaire a également produit un CdP de la Barbade à l'usage des rédacteurs du corps législatif national. Le CdP de la Barbade :

- a été développé avec l'Institut national de normalisation de la Barbade et d'autres parties prenantes spécialement sélectionnées ;
- est un document de politique (l'apport des politiques nationales et le CdP peuvent être considérés comme un résultat politique) ;
- a été adapté à la situation de la Barbade ;
- est à utiliser avec le guide régional des BPR ;
- est conforme à l'APE et à l'OMC.

Le guide régional sur les BPR et le CdP de la Barbade suivent la même structure logique.

## MEILLEURES PRATIQUES

La CROSQ a présenté les enseignements tirés de la mise en œuvre du projet :

### Apprendre

- Prendre le guide régional sur les BPR et la présentation nationale sur le CdP pour en savoir plus sur les BPR et les RIA en tenant compte de la perspective des petits États insulaires en développement (PEID).

### Adapter

- Prendre le guide régional sur les BPR et le CdP national conçus pour les PEID, les adapter en consultant les parties prenantes et les mettre en œuvre ;
- Le CdP national élaboré fournit des lignes

directrices sur la manière d'avancer, tandis que le guide régional sur les BPR met en lumière les différentes questions en jeu.

- Prendre le cadre de campagne de sensibilisation conçu pour les PEID, l'adapter en consultant les parties prenantes et le mettre en œuvre.

### Analyser et partager

- Analyser quelles sont les BPR en place et partager l'expérience avec d'autres PEID.

### Moteurs de changement

- Les directeurs des organismes nationaux de normalisation (ONN) doivent être les principaux agents de changement au niveau

national pour les deux instruments - non pas les propriétaires (qui devraient être les rédacteurs parlementaires de la législation) mais le principal moteur du changement

### Articulation du rôle des ONN

- Pour l'essentiel, seuls ces ONN peuvent faire le lien entre les structures techniques suivantes: l'accord OTC de l'OMC, les dispositions du chapitre 6 de l'APE sur les OTC, les bonnes pratiques de normalisation ISO, les bonnes pratiques réglementaires de l'OMC, l'élaboration de normes et de règlements techniques, la rédaction de textes législatifs par les parlements nationaux sur la base du CdP national personnalisé que ce projet a élaboré.

### Financer une campagne de sensibilisation est essentiel

- Le Guide régional des BPR et le CdP adapté fournissent les concepts et les outils pour les règlements techniques basés sur les BPR tandis que le cadre de la campagne de

sensibilisation fournit des éléments pour la sensibilisation nationale, toutefois la mise en œuvre des BPR dans un pays nécessitera des ressources qui doivent encore être mobilisées, y compris les fonds des donateurs.

### Changement progressif

- Bien que les BPR puissent être considérées comme universelles pour les PEID, il n'existe pas de CdP national unique pour tous - et il devrait être conçu de manière à ce que les ressources nécessaires à sa mise en œuvre soient appropriées.

### Actions distinctes mais coordonnées

- L'adoption des BPR doit séparer le processus de normalisation de la promulgation des règlements sur les produits pour spécialiser ces deux fonctions, mais elle implique également une meilleure articulation entre les règlements sur les produits et les ONN pour assurer la cohérence technique

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Les prochaines étapes pour la poursuite de la mise en œuvre ont été proposées :

- Obtenir un commentaire du point de vue juridique de l'OMC sur le guide régional des BPR et le CdP national: deux avocats ont officiellement examiné et approuvé la plupart des aspects matériels ;
- Harmoniser les commentaires avec les organismes nationaux de normalisation (ONN) CROSOQ 15 et quelques autres parties prenantes clés et produire la version finale du guide régional sur les BPR et du CdP national dans un format de qualité publiable ;
- Former à nouveau tous les directeurs généraux des ONN sur les deux instruments à mettre en œuvre dans leur État membre (EM) ;

- Soutenir le personnel chargé de persuader, via le PDG de l'ONN, les rédacteurs législatifs de leur parlement national d'adopter les deux instruments en utilisant notre cadre de campagne de sensibilisation SMART - produire et mettre en œuvre des CdP nationaux personnalisés dans chaque État membre (EM) - Former le personnel dans le pays à l'utilisation des instruments (Guide, RIA, CdP) ;
- Exécuter tout ce qui précède avec les nouvelles ressources ACP ou le nouveau projet « 11ème FED UE – CARIFORUM » du CROSOQ lancé en janvier 2020.

# AMÉLIORATION DE L'ACCÈS AU MARCHÉ ET DE LA FACILITATION DES ÉCHANGES DANS LE CADRE DE L'APE

## CÔTE D'IVOIRE

Kouya Bertin GOMUN

Directeur de la promotion des exportations  
Ministère du Commerce et de l'Industrie

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Évaluation de la coopération Côte d'Ivoire/UE (IBF) dans le cadre de TradeCom II.

Le ministère en charge du commerce a reçu le soutien de l'Union européenne à travers le projet TradeCom II intitulé "Appui à l'amélioration des conditions d'accès au marché et de facilitation des échanges en Côte d'Ivoire", et se concrétise par la mise en œuvre de la Stratégie nationale d'exportation (SNE) et l'amélioration du Mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce (MAOC).

Parmi les résultats obtenus dans le cadre de la SNE, on peut citer :

- Mise en œuvre de la SNE grâce à la formation des parties prenantes,
- Réalisation d'études prospectives sur les nouveaux marchés,
- Exploration des mécanismes financiers pour stimuler les exportations.

Et dans le cadre du MAOC :

- Formation des membres du CNSOC ;

- Vulgarisation du MAOC auprès du public, qui se l'approprié.

Dans le cadre du 1er volet du projet portant sur la mise en œuvre de la stratégie nationale d'exportation, trois actions ont été menées :

- Organisation d'un atelier de formation pour les membres du Réseau national d'information sur le commerce (RNIC) et d'un atelier de promotion du RNIC auprès des Institutions d'appui au commerce (IAC) ;
- Réalisation d'études sur cinq marchés cibles ; et
- Réalisation d'une étude de faisabilité pour un mécanisme d'assurance-crédit à l'exportation.

Dans le cadre du 2ème volet du projet sur la revitalisation du Mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce (MAOC), un atelier de formation a été organisé pour les membres du Comité national de surveillance des obstacles au commerce (CNSOC) et un atelier pour promouvoir le MAOC auprès des institutions d'appui au commerce (IAC).

## ÉTAT D'AVANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE DE L'APE:

### CALENDRIER DE DÉMANTÈLEMENT TARIFAIRE

Phase 1 :  
1er janvier 2019, moins de 2 milliards de FCFA - 1155 lignes tarifaires (LT)

Phase 2 : 2021 - 1150 LT

Phase 3 : 2024 - 1035 LT

Phase 4 : 2026 - 1025 LT

Phase 5 : 2029 - 1033 LT

*Premier démantèlement prévu (0% de produits d'intérêt) de 2008 à 2023. Mais rien jusqu'en 2014 en raison de l'avancement des négociations régionales. Conclusion de l'APE régional en 2014.*

### "Préserver l'intégration régionale"

*Article 75 stipulant que l'APE régional remplacera l'APE intérimaire.*

*16 signatures puis 11 ratifications d'au moins de l'APE régional.*

## MISE EN ŒUVRE DE L'EPA EN CÔTE D'IVOIRE:

- Le processus de signature de l'APE régional est dans l'impasse, seuls la Côte d'Ivoire et le Ghana ayant signé un APE intérimaire ;
- La Côte d'Ivoire a signé son APE intérimaire le 26 novembre 2008. Le 3 septembre 2016, cet accord est entré en vigueur après sa ratification.

Plus précisément, l'APE intérimaire vise principalement à permettre à la Côte d'Ivoire de continuer à bénéficier de l'accès amélioré au marché offert par la Communauté européenne et à éviter la perturbation des échanges commerciaux entre la Côte d'Ivoire et l'Union européenne afin de protéger ses exportations vers l'UE.

Le gouvernement ivoirien a adopté en 2017 une stratégie de mise en œuvre de l'APE afin de rendre l'accord opérationnel. La stratégie de mise en œuvre renforcera notamment la gouvernance de la mise en œuvre et l'appropriation de l'accord par les institutions publiques et privées.

En vue de la mise en œuvre de l'accord, un nouveau schéma institutionnel est proposé, composé de 4 organes dans un système pyramidal : un organe politique, un organe de coordination et de suivi des activités liées à l'APE, un organe de conception et d'analyse et un organe technique.

L'une des phases du processus de mise en œuvre de l'APE est l'élaboration de la stratégie nationale d'exportation (SNE) de la Côte d'Ivoire. Il s'agit d'une stratégie visant à diversifier les exportations ivoiriennes et à améliorer leur compétitivité sur les marchés régionaux et internationaux. Pour atteindre ses objectifs, la SNE s'appuie sur un certain nombre de secteurs économiques ayant

un fort potentiel d'exportation et la capacité de contribuer au développement de la Côte d'Ivoire.

Outre les stratégies sectorielles, la SNE se compose également de stratégies transversales, qui s'attaquent aux principales contraintes affectant la compétitivité et le fonctionnement des secteurs prioritaires. La SNE a été initialement élaborée pour une période de cinq ans (2015-2019). Elle a été révisée en 2017 à l'initiative du CEN et est prolongée pour la période 2018-2020.

Selon la clé de répartition : l'État ivoirien devrait assurer 10% du financement du CEN représentant 3,45 milliards de FCFA, les bailleurs de fonds 70%, soit 24,17 milliards de FCFA et le secteur privé 20%, soit 6,9 milliards de FCFA. Cependant, en raison d'un manque de financement et d'une restructuration de l'organisme chargé de sa mise en œuvre (APEX-CI), elle n'est pas encore pleinement opérationnelle.

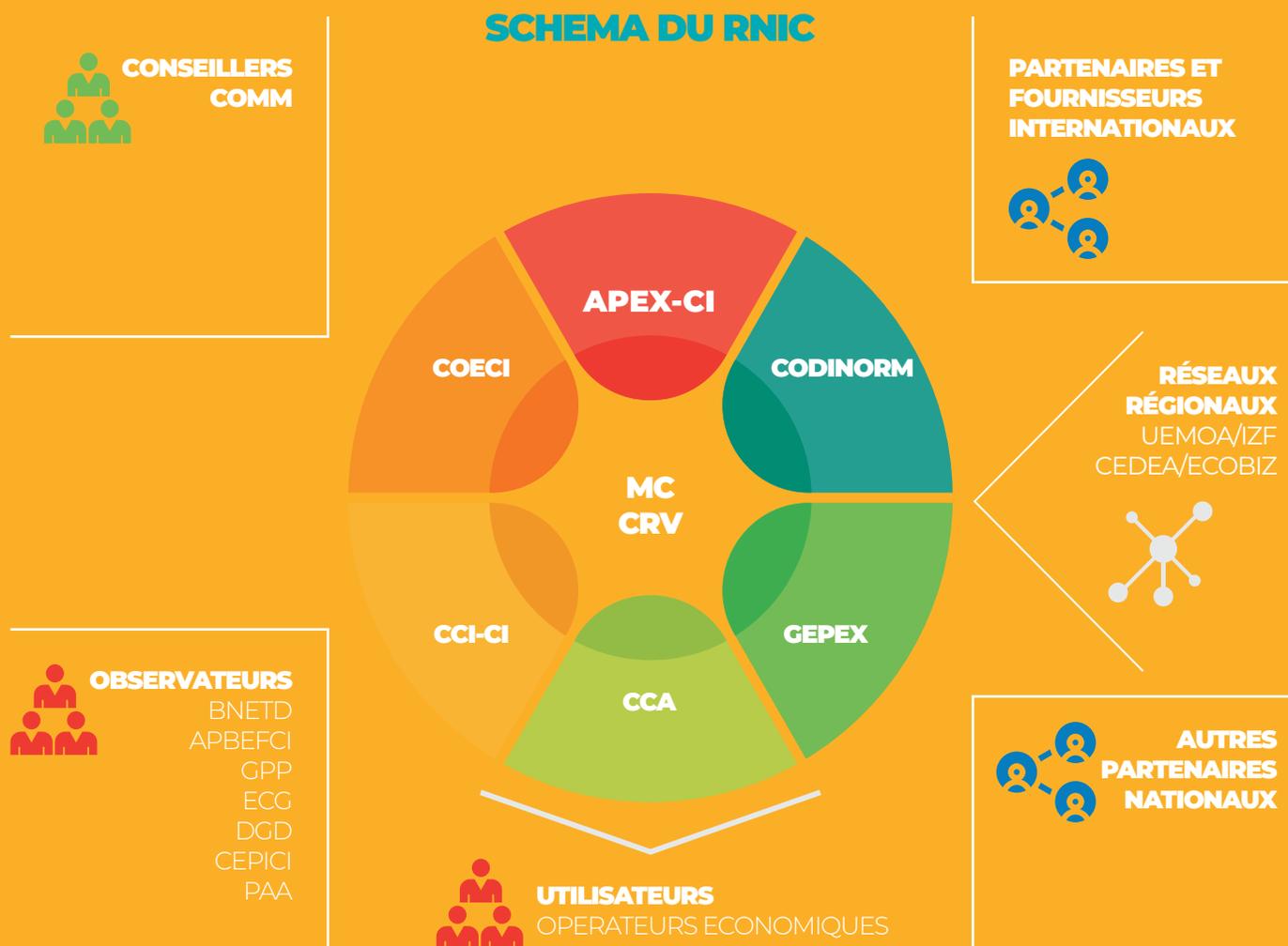
Mise en œuvre du MAOC et résultats obtenus :

- Le mécanisme a été lancé en 2014 ;
- Il compte plus de 300 utilisateurs, dont près de 200 entreprises, en moins d'un an ;
- Une trentaine d'obstacles ont été signalés, dont la plupart sont en cours de résolution par les agences responsables ;
- Certains obstacles ont déjà été résolus, tels que les délais excessifs rencontrés par les exportateurs de cacao pour obtenir le certificat de pesée de la Chambre de commerce et d'industrie. Un exportateur a signalé cette anomalie par l'intermédiaire de la plateforme et a alerté l'organisme responsable, la CCI, qui a depuis revu ces procédures, réduisant les délais, qui pouvaient atteindre six mois dans le passé, à moins de deux semaines aujourd'hui.

# MEILLEURES PRATIQUES

Le Réseau national d'information commerciale (RNIC) en Côte d'Ivoire est un mécanisme de coopération interinstitutionnelle comprenant un comité de coordination, une unité de

recherche et de suivi, et un portail web avec sa propre adresse ([www.veille-ci.com](http://www.veille-ci.com)) et des liens vers les sites web des partenaires du réseau



Les atouts du RNIC :

- Opportunité pour les entreprises ivoiriennes d'avoir accès à l'information ;
- Guichet unique d'information ;
- Réseau de veille dans les institutions clés pour renforcer la compétitivité des secteurs et des entreprises en Côte d'Ivoire ;
- Soutien actif aux activités de promotion et d'assistance aux utilisateurs ;
- Soutien aux entreprises dans leur processus d'internationalisation avec : fiches pays, participation à des événements internationaux, mise en commun des capacités pour mieux exporter, étude des aides possibles, etc

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Le bénéficiaire de la Côte d'Ivoire a proposé diverses pistes pour le futur projet de soutien :

- Anticiper les procédures d'attribution des contrats pour éviter les retards dans le démarrage des projets ;
- Prendre en compte le volume des activités à réaliser pour déterminer la période d'exécution du projet ;
- Prévoir un budget substantiel pour couvrir toutes les activités du programme ;
- Toujours prendre les décisions dans le cadre des réunions du comité de suivi et d'évaluation du projet ;
- Prolonger les activités du comité de suivi et d'évaluation du projet un an après la fin du programme ;
- Inclure les activités réalisées dans le cadre du projet dans le programme de travail du gouvernement ;
- Soutenir les réalisations de TradeCom II ;
- Continuer à collaborer avec IBF dans d'autres domaines ;
- Demander à l'UE de bénéficier d'un deuxième programme TradeCom II pour la préparation d'un guide des exportations et la constitution d'un fichier des exportateurs et importateurs ivoiriens.



**COTE D'IVOIRE**-- Appui à l'amélioration de l'accès au marché et des conditions de facilitation des échanges en Côte d'Ivoire.  
Atelier 28-30 janvier 2020, Abidjan

# ADHÉSION DES COMORES À L'OMC ET MISE EN ŒUVRE DE L'APE RÉGIONAL

## UNION DES COMORES

Abbas Mohamed HACHIM

Directeur du commerce extérieur  
Secrétaire permanent du Comité national  
des négociations commerciales)



## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

La présentation a souligné l'importance d'assurer un meilleur accès aux marchés internationaux, essentiel pour construire une base économique solide et stable qui, dans les années à venir, permettra une croissance accélérée et durable pour les Comores et même dans la région de l'AOA - un APE intérimaire menant à un accord complet a été signé par 4+1 pays. Cet APE intérimaire a été initié par l'Union des Comores en 2007 et signé entre la Communauté européenne et les États de l'AOA en 2017, promulgué en janvier 2019 et ratifié en février 2019 ; quatre autres États (Madagascar, Maurice, Seychelles et Zimbabwe) se sont joints à cet accord.

L'accord prévoit un calendrier d'accès au marché compatible avec l'OMC, des dispositions sur la coopération au développement, les produits de la pêche et d'autres questions. Cet accord fixe le cadre dans lequel un accord de partenariat économique global sera finalisé.

Parmi les résultats obtenus lors de la mise en œuvre du programme de soutien TradeCom II, on peut citer :

- La possibilité de lever les BT et les BNT : faciliter l'accès au marché de l'UE ;
- La législation de l'UE et sa conformité de l'UE se réfèrent à l'OMC et bénéficient de mises à jour grâce à des plans d'action réglementaires actualisés : législatifs et sectoriels ;
- Le secteur du tourisme a été renforcé par le Programme d'appui à la production, à l'industrialisation et au libre-échange aux Comores (APILE-Comores) - FED - en cours, afin d'améliorer la compétitivité au niveau régional et international, comme en témoigne le taux d'augmentation du nombre d'arrivées de touristes ;
- Les opportunités d'affaires sont prometteuses grâce aux deux ateliers de renforcement des capacités humaines organisés par la CNNC et la société BKP, dans le cadre du programme TradeCom II sur les APE et l'OMC. L'indicateur prévoit le nombre

d'intentions et de nouveaux contrats commerciaux entre les commerçants et opérateurs économiques comoriens et la région. Un total de 39 membres de la CNNC ont été formés ;

- Assistance technique fournie dans le cadre du programme de soutien TradeCom pour réaliser la transposition des engagements tarifaires du SH 2012 au SH 2017 ;
- Soutien au volet incubation pour accompagner les entreprises manufacturières / accès aux marchés européens via des entreprises dans la certification et l'acquisition de codes à barres ;
- Projet en cours sur la diversification de la production / traitement sur place de produits à qualité garantie.

Il est important de noter que l'Union des Comores (UC), un des pays de l'Océan Indien (PMA) sur le point d'aborder le processus d'adhésion à l'OMC, vient d'obtenir le statut de pays à revenu intermédiaire (PRI).

Les étapes franchies et les résultats obtenus dans le cadre du processus d'adhésion à l'OMC :

- Création d'un groupe de travail : octobre 2007 ;
- Juillet 2013 : transmission de l'aide-mémoire pour le régime Comext ;
- Présentation de l'aide-mémoire sur le régime du commerce extérieur : octobre 2013.

## MEILLEURES PRATIQUES

Le programme TradeCom II, dont le soutien à l'UC a permis aux bénéficiaires de résoudre les éléments en suspens susmentionnés pour l'adhésion à l'OMC, est également prêt à accompagner les Comores à la 5ème réunion du groupe de travail sur l'adhésion des Comores prévue pour mars 2020.

Le pays bénéficiera d'une période de transition de trois ans au minimum et de cinq ans au maximum à compter de son adhésion à l'OMC.

Formation de fonctionnaires comoriens à l'OMC dans le cadre de son Institut de formation et de coopération technique (IFCT) pour le renforcement des capacités humaines et institutionnelles.

Mobilisation permanente de projets tels que ceux du programme TradeCom II de l'UE, du CIR II, du COMESA. L'UC bénéficiera en outre du programme du Trade Advocacy Fund (TAF) du Département du Développement international au (DFID) Royaume-Uni lors de son adhésion et, sur demande, aura le soutien continu du Secrétariat de l'OMC.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- La région de l'AOA doit mener de nouvelles consultations au sein de la région sur le projet de texte commun et poursuivre les négociations avec l'UE ;
- Mettre fin au processus de négociation des APE et se diriger vers le SPG+++ , en tant que solution pour les PMA qui ne sont pas en mesure de conclure un APE, en raison de conditions défavorables ;
- Soit suivre la discipline du groupe en s'assurant qu'il inclut un compromis acceptable pour eux (PMA) sur la période de libéralisation et une offre de libéralisation compatible avec leur niveau et leurs besoins de développement,

leur position d'importateur net, dépendant des revenus du commerce international pour alimenter son budget ;

- Un nombre limité d'indicateurs de performance doit être convenu pour mesurer ce domaine. Le suivi détaillé ne se fera pas au niveau sectoriel (Plan d'action de référence), mais au niveau de la stratégie de croissance du pays..
- Un nombre limité d'indicateurs mesurant l'obtention de résultats doit être sélectionné parmi les indicateurs existants. Il doit être possible de mesurer les indicateurs..

# MISE EN ŒUVRE PAR DJIBOUTI DE L'ACCORD DE L'OMC SUR LA FACILITATION DES ECHANGES

## DJIBOUTI

Hassan Aden CHEHEM

Directeur du Commerce extérieur et de l'Intégration régionale  
Ministère du Commerce

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Le projet de soutien TradeCom II a produit les résultats suivants :

- Guide sur les mesures et les formalités relatives au commerce extérieur de marchandises : Ce guide se concentre sur les facteurs liés à la facilitation du commerce, aux politiques transfrontalières, aux formalités pour le commerce de marchandises et aux données statistiques. Il contient des mesures sur les politiques d'importation et d'exportation, les formalités et les indicateurs de performance de Djibouti en matière de facilitation des échanges.
- Inventaire et harmonisation des besoins de mise en œuvre de l'AFE : Les questionnaires distribués aux parties prenantes de l'AFE ont permis d'identifier les besoins et les coûts de l'harmonisation avec l'AFE. Au total, 19 fiches d'avant-projet ont été élaborées et validées par les membres du TCBT lors de l'atelier de restitution, le coût estimé est de 1 980 000 USD et ce document d'inventaire et d'harmonisation est un instrument qui évoluera sur une période de 5 ans de mise en œuvre de l'AFE et définira les actions prioritaires en termes d'harmonisation des besoins de la TFA.

- Plan d'action quinquennal pour les membres du TCBT : Le plan d'action contient la notification et le suivi des mesures des catégories A, B et C, la mobilisation des ressources financières pour la mise en œuvre de l'AFE, la formation des parties prenantes sur l'AFE, les actions de suivi et d'évaluation de l'AFE, la notification des données du commerce extérieur aux organisations internationales. Le coût estimé du plan d'action quinquennal est de 390 710,38 USD.
- Guide du commerce extérieur : Ce guide se concentre sur les facteurs liés à la facilitation du commerce, les politiques transfrontalières, les formalités pour le commerce des marchandises et les données statistiques ; il contient des mesures sur les politiques et formalités d'importation et d'exportation et les indicateurs de performance de Djibouti en matière de facilitation du commerce. Ce guide fournit également des informations sur les institutions à la frontière ; les certificats et les documents d'appui ainsi que les procédures administratives pour les opérateurs économiques.

## OBJECTIFS



## MEILLEURES PRATIQUES

- Djibouti a respecté son engagement de notifier les mesures A, B et C ;
- Réelle appropriation nationale des engagements de l'AFE par les parties prenantes ;
- Atelier de formation sur l'outil de simulation des données tarifaires "TRIST" qui a contribué aux réflexions sur les négociations sur la zone de libre-échange continentale africaine ;
- Identification, grâce aux questions sur l'harmonisation, de plusieurs domaines de réforme avec les parties prenantes.

# RENFORCEMENT DES CAPACITÉS POUR DES ACCORDS COMMERCIAUX AFRICAINS INCLUSIFS ET ÉQUITABLES



**CEANU**  
**Marlon LEZAMA**  
Chief, Partenariats et  
mobilisation des ressources

**CEANU**  
**Batanai CHIKWENE**  
Responsable de la  
gestion des programmes

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LES RÉSULTATS

Études clés développées pendant la mise en œuvre des actions dans le cadre de l'accord de contribution :

1. Étude sur les dispositions relatives au commerce électronique dans les accords commerciaux préférentiels afin de renforcer la capacité du secteur privé africain à mieux tirer profit du commerce électronique dans les accords et arrangements commerciaux préférentiels – CAE ;
2. Étude sur l'extension des avantages du libre-échange aux commerçants transfrontaliers informels en vue de renforcer la capacité des acteurs des secteurs privé et public à aider les commerçants informels à mieux exploiter les possibilités d'accès préférentiel au marché et à formaliser progressivement leur commerce, en mettant l'accent sur la CEDEAO ;
3. Études sur les institutions de négociation : Mise en place de bonnes bases pour renforcer la capacité du secteur privé africain à mieux s'engager dans la négociation et la mise en œuvre des accords et arrangements commerciaux préférentiels,

et notamment ceux relatifs au commerce des services, en mettant l'accent sur la CEEAC ;

4. Étude sur la conformité des accords commerciaux préférentiels pour renforcer la capacité du secteur privé africain à respecter et à mieux tirer parti de ces accords (en insistant sur les OTC et les mesures SPS), en mettant l'accent sur l'Afrique australe ;
5. Études sur l'utilisation des accords commerciaux préférentiels par le secteur privé en Afrique, et en particulier par les groupes vulnérables au sein du secteur privé, les contraintes auxquelles ils sont confrontés et les domaines dans lesquels il convient de donner la priorité au soutien visant à améliorer l'utilisation de ces accords, en mettant l'accent sur le continent.

Ces études prendront en compte les questions relatives aux accords commerciaux régionaux, aux accords de partenariat économique et aux autres accords commerciaux préférentiels dont les pays africains sont bénéficiaires.

## MÉTHODOLOGIE DE MISE EN ŒUVRE

- Renforcement des capacités et des compétences des décideurs politiques afin de rendre les politiques plus inclusives, plus sensibles à l'égalité des sexes et à la jeunesse, afin d'augmenter le commerce
- Accroître l'utilisation des préférences dans les AFE par le secteur privé

- Notes d'information, programmes de formation pour les décideurs politiques et le secteur privé, dialogues politiques, assistance technique, etc.

- Validation des études pour s'assurer qu'elles répondent à des problèmes spécifiques dans les régions - Travail avec les CER et le secteur privé

- 5 études régionales sur l'e-commerce, les institutions commerciales, le commerce transfrontalier informel, les normes et l'utilisation des accords commerciaux préférentiels, partenariats avec l'IDEP, le TRALAC et le TRAPCA

### RÉSULTATS DES PROJETS

- Réformes politiques
- Implication du secteur privé
- Accroissement des échanges commerciaux

### RÉSULTATS DES PROJETS

- Études
- Accords commerciaux préférentiels régionaux et questions relatives aux APE
- Renforcement des capacités (sur mesure)
- >125 personnes participantes
- Notes d'information
- Questions d'inclusion et d'équité
- Assistance technique

## MEILLEURES PRATIQUES

- Renforcement des capacités et des compétences des décideurs politiques afin de rendre les politiques plus inclusives, plus sensibles à l'égalité des sexes et à la jeunesse, afin d'augmenter le commerce ;
- Accroissement de l'utilisation des préférences dans les accords commerciaux préférentiels par le secteur privé ;
- Notes d'information, programmes de formation pour les décideurs politiques et le secteur privé, dialogues sur les politiques, assistance technique, etc. ;
- Validation des études pour s'assurer qu'elles répondent à des problèmes spécifiques dans les régions - Travail avec les CER et le secteur privé ;
- 5 études régionales sur le commerce électronique, les institutions commerciales, le commerce transfrontalier informel, les normes et l'utilisation des accords commerciaux préférentiels ;
- Partenariats avec l'IDEP, le TRALAC et le TRAPCA ;
- La CAE a d'autres projets qui soutiennent les États membres africains dans l'élaboration de plans nationaux de mise en œuvre de la ZLECA ;
- La CAE met en œuvre d'autres projets qui visent à collecter des données ventilées par sexe, afin de soutenir et de permettre l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- L'objectif prioritaire de l'Afrique en matière de politique commerciale est la ZLECA qui permettra de construire un marché unique africain pour le commerce des biens et des services, et il est essentiel de veiller à ce que les résultats de l'OMC ne compromettent pas ces objectifs ;
- La CAE soutient la quête de l'Afrique pour un système commercial multilatéral qui soit juste, équitable, inclusif et axé sur le développement, et qui donne la priorité aux intérêts du développement ;
- La CAE soutiendra la mise en œuvre de la ZLECA en tant que point d'ancrage de la croissance du commerce en Afrique et mécanisme de renforcement de la gouvernance commerciale et du système commercial fondé sur des règles.
- La CAE continuera à soutenir les États membres africains dans l'élaboration de positions de négociation communes à l'OMC - Retraites stratégiques pour les ambassadeurs africains basés à Genève.





# CLUSTER 3: QUESTIONS DOUANIÈRES



**Modérateur**

**OACPS**  
Christiane LEONG



**EC DG COMMERCE**  
Athanossios RAMMOS



**KENYA**  
Geoffrey Mwenda  
KIRUGI



**FAIMM**  
Marco SIMONCINI



**CEANU**  
Marlon LEZAMA



**CEANU**  
Batanai CHIKWENE

# AMÉLIORATION DES RÈGLES D'ORIGINE : POSSIBILITÉS POUR LES PAYS DE L'APE

## DG COMMERCE Athanossios RAMMOS

Responsable des affaires commerciales, accords de partenariat économique  
ACP, pays et territoires d'outre-mer

## MESSAGES CLÉS SUR L'AMÉLIORATION DES RÈGLES D'ORIGINE DANS LES APE

La forte dimension de développement des règles d'origine dans les APE, reflétant l'objectif global de ces accords, inclut ce qui suit :

Les règles d'origine des APE offrent des possibilités de cumul plus larges que celles de tout autre accord de libre échange de l'UE, ce qui encourage l'intégration régionale dans les pays ACP. Toutefois, les autorités douanières doivent coopérer pour une mise en œuvre correcte du cumul élargi.

➤ Les APE contiennent des flexibilités spécifiques dans l'application des règles d'origine :

- ✓ une tolérance de 15 % ;
- ✓ une transformation unique pour les vêtements afin d'encourager le développement industriel et l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales (par exemple, la transformation des tissus importés) ; et

- ✓ des contingents d'origine pour des produits spécifiques présentant un intérêt pour les États ACP APE (par exemple, le thon).

➤ Les règles d'origine des APE contiennent également des dispositions relatives à des dérogations pour faire face à des circonstances temporaires.

Toutefois, les règles d'origine des APE doivent être modernisées et simplifiées. Dans ce sens, et à titre d'exemple, les règles d'origine des APE UE-AOA étaient en cours de révision pour atteindre cet objectif.

1. Modernisation du protocole:

- ✓ assurer la compatibilité avec l'OMC ;
- ✓ clarifier davantage la manière d'appliquer les règles d'origine ;
- ✓ simplifier la rédaction et la structure.

2. Simplification des procédures de déclaration de préférence/vérification afin de faciliter les échanges : auto-certification par l'exportateur et vérification fondée sur la coopération entre les autorités douanières.
3. Simplification des règles spécifiques aux produits pour les rendre plus souples afin de tenir compte des nouveaux développements du marché et faciliter l'intégration de l'industrie dans les chaînes de valeur mondiales.

En ce qui concerne la modernisation du protocole, d'importantes mises à jour des dispositions clés ont été convenues lors du 8ème comité APE pour la modernisation du protocole :

- Autoriser le transport de marchandises par des plateformes dans les pays tiers ;
- Possibilité d'utiliser la séparation comptable

pour les matières fongibles, y compris le sucre ;

- Possibilité d'expédier du sucre sans stocker séparément le sucre en fonction de son origine.

En outre, il est également reconnu qu'une simplification et une modernisation supplémentaires du protocole sont nécessaires, par exemple :

- dispositions complexes en matière de cumul ; nécessité d'assurer la compatibilité avec l'OMC et de faciliter la mise en œuvre pour les entreprises ;
- clarification des matières à prendre en compte ou à ne pas prendre en compte pour déterminer si un produit est d'origine : emballage pour la vente au détail, emballage pour l'expédition, éléments neutres ;
- une plus grande simplification des dispositions relatives à la séparation comptable ;
- une rédaction moderne plus amiable utilisée par les opérateurs du monde entier.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

La modernisation des procédures d'origine viserait à :

- L'auto-certification par un exportateur enregistré au lieu de certificats officiels ;
- Une vérification fondée sur la coopération administrative entre les autorités douanières du pays importateur et du pays exportateur ;

- Le refus du traitement préférentiel par le pays importateur lorsque les marchandises semblent ne pas être d'origine.

- La simplification/relaxation des règles spécifiques aux produits serait examinée lors du cycle suivant (proposition de l'UE à soumettre).



Axel P. DE LA MAISONNEUVE, A4T 2019 - Genève  
Panel de haut niveau organisé par le programme TCII II

# GESTION DES PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES EN CONFORMITÉ AVEC LES DISPOSITIONS DE L'OMC ET LES ENGAGEMENTS RÉGIONAUX



## KENYA

**Geoffrey Mwenda KIRUGI**

Expert en commerce, Ministère de l'Industrie  
Commerce et coopératives

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Les pratiques déloyales sont toute pratique commerciale frauduleuse, trompeuse ou malhonnête qui est interdite par une loi ou qui a été reconnue comme pouvant donner lieu à une action en justice par un jugement du tribunal. Ces pratiques peuvent prendre la forme de :

1. Dumping ;
2. Subventionnement de produits importés dans un pays ;
3. Augmentation subite des importations ;
4. D'autres formes comme les contrefaçons, les barrières non tarifaires sur les marchés régionaux, l'afflux de marchandises illicites et le transbordement de produits dans des pays bénéficiant d'un accès préférentiel au marché.

L'accord de l'OMC permet aux gouvernements d'agir contre les pratiques commerciales déloyales lorsqu'il

existe un préjudice réel ("matériel") pour l'industrie nationale concurrente. La consolidation des droits de douane et leur application de manière égale à tous les partenaires commerciaux sont essentielles à la fluidité des échanges de marchandises.

Mais les accords de l'OMC prévoient également des exceptions :

- mesures prises contre le dumping ;
- subventions et droits "compensateurs" spéciaux pour compenser les subventions ;
- mesures d'urgence pour limiter temporairement les importations, destinées à "protéger" les industries nationales.

Afin de remédier aux pratiques déloyales au Kenya, une loi sur les recours commerciaux a été promulguée en juin 2017 pour créer une Agence des recours commerciaux (KeTRA) qui aide le

Kenya à réduire au minimum les niveaux de pratiques commerciales déloyales, en particulier en ce moment où la ZLECA est opérationnelle.

Le mandat de l'Agence est de :

- a | Enquêter et évaluer les allégations de dumping et de subventionnement des importations ;
- b | Enquêter et évaluer les demandes d'application de mesures de sauvegarde sur tout produit importé ;
- c | Lancer et mener des actions de sensibilisation du public et de formation des parties prenantes sur ses fonctions et sur les recours commerciaux ;
- d | Publier et diffuser les manuels, codes, lignes directrices et décisions relatifs à ses fonctions ;
- e | Exercer toute autre fonction que le Secrétaire du Cabinet peut lui assigner.

Les résultats du projet TradeCom II sont les suivants :

Résultat 1 : Renforcement de la capacité institutionnelle de KETRA à gérer les pratiques commerciales déloyales dans les domaines clés suivants :

- Les secteurs de l'OMC identifiés comme étant affectés par des pratiques commerciales déloyales sont des produits tels que le pétrole, le café, le gaz naturel, l'or, le blé, le coton, le sucre, l'argent et le cuivre ;

- Identification des produits mondiaux bénéficiant de pratiques commerciales déloyales ;
- Conséquences des importations sur la production nationale ;
- Différentes analyses pour établir les secteurs/ produits qui peuvent être soumis à des pratiques commerciales déloyales.

Résultat 2 : Réalisation d'analyses de situation sur l'état des pratiques commerciales déloyales auxquelles est confronté le secteur manufacturier au Kenya, notamment

- La formulation de l'outil d'étude de terrain ;
- Identification des politiques du secteur public et des agences de coordination ;
- Identification d'un échantillon de 30 entreprises devant participer à l'étude pilote ;
- Organisation de sessions de sensibilisation et préparation de matériel de sensibilisation, y compris des PPT et des rapports de référence ;
- Séance de formation et validation des résultats de l'étude ;
- Préparation et approbation par les autorités d'une stratégie d'opérationnalisation de la loi KeTRA

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Recommandations pour d'éventuelles interventions de soutien supplémentaires

- Renforcement des capacités du personnel de la KeTRA et des agences similaires dans la région CAE par le biais de formations ;
- Sensibilisation du secteur public dans tout le pays et au niveau régional ;

- Missions d'évaluation comparative et d'échange pour le personnel de la KeTRA dans les pays où des organismes de recours commerciaux sont établis ;
- Soutien infrastructurel tel que les systèmes d'analyse commerciale et les équipements de bureau correspondants.

# RENFORCER LES OPÉRATIONS DOUANIÈRES ET PORTUAIRES DE LA CEDEAO



**FAIMM**  
**Marco SIMONCINI**  
Gestionnaire de Projet

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Le concept du GUICHET UNIQUE PORTUAIRE est un outil permettant aux parties publiques et privées impliquées dans le commerce et le transport de transmettre des informations avec un point d'entrée unique, et de partager des informations pour optimiser les opérations. C'est également un outil qui présente des spécificités liées au commerce maritime et aux activités portuaires.

Le guichet unique portuaire est un environnement commun pour l'échange d'informations entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Il permet de faciliter les transactions et d'assurer un suivi électronique des processus administratifs. Il permet également d'améliorer la surveillance de la manutention des marchandises et du travail portuaire par les autorités et les acteurs privés. Il permet également les paiements électroniques.

Cet outil permet la simplification des procédures, l'amélioration de l'efficacité et

l'optimisation des opérations, la réduction de la durée d'entreposage des cargaisons ainsi que la réduction des coûts pour les acteurs privés et les institutions publiques, l'augmentation des recettes douanières et la transparence.

Les principaux acteurs publics du port sont :

- Administration/direction du port ;
- Administrations douanières ;
- Département sanitaire/phytosanitaire/vétérinaire ;
- Immigration ;
- Tous les acteurs du PCS, ISPS, etc. ;
- Opérateurs de terminaux.

Les acteurs privés du port sont :

- Les équipages des bateaux ;

- Les dockers ;
- Les pilotes ;
- Les remorqueurs ;
- Les transitaires ; expéditeurs de fret
- Les affréteurs
- Les compagnies maritimes et les agents ;
- Les réparateurs de navires ;
- Les opérateurs de terminaux.

Les acteurs nationaux et internationaux peuvent s'intégrer au sein d'un guichet unique national pour le commerce extérieur et avec des systèmes régionaux d'échange d'informations.

L'Organisation maritime internationale (OMI) a fixé des exigences obligatoires (valables depuis avril 2019) en matière d'échange électronique d'informations sur le fret, l'équipage et les passagers dans le cadre de la Convention visant à faciliter le trafic maritime international (Convention FAL). L'OMI recommande la mise en place du "guichet unique", et elle a également mis en œuvre un projet visant à développer un

"modèle" de guichet unique portuaire à l'usage des pays en développement.

Voici les grandes lignes de ce projet :

- Développement et mise en œuvre d'un programme de renforcement des capacités sur le "guichet unique portuaire", comprenant :
  - ✓ l'élaboration d'un programme de formation à moyen terme, d'une durée de 7 semaines et se déroulant à Abidjan pour 15 à 20 personnes ; et
  - ✓ le développement et la mise en œuvre de 7 sessions de formation dans les 7 ports cibles ;
- Mise en œuvre d'un programme de subventions pour soutenir les actions à petite échelle visant à lancer ou à développer le processus de mise en œuvre des guichets uniques portuaires ;
- Développement d'une boîte à outils pour les décideurs afin de soutenir la mise en œuvre des guichets uniques portuaires ;
- Mise en place d'accords de mise en réseau et de coopération régionale : réseau d'institutions et réseau de professionnels.

## RÉSULTATS CIBLÉS



## OBJECTIF

Améliorer l'efficacité du processus administratif et de dédouanement des opérations portuaires conformément aux APE dans les ports de l'espace CEDEAO par la mise en œuvre de systèmes de guichet unique

# MEILLEURES PRATIQUES

## AVANTAGES DU PROJET IPCOEA POUR LES ORGANISATIONS CIBLES

1.  
FORMATION DU  
PERSONNEL

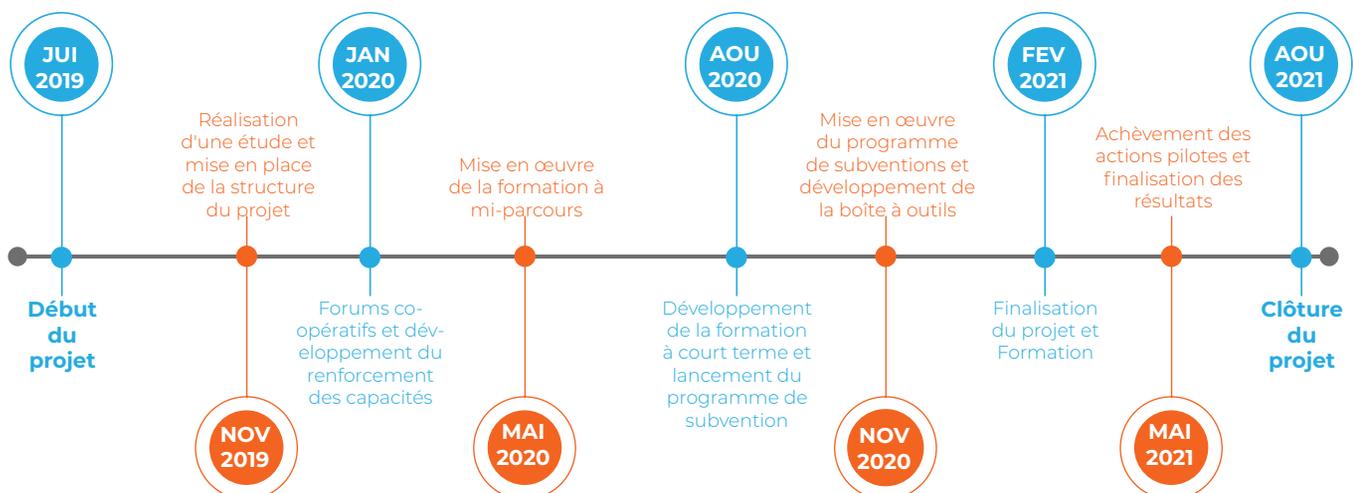
2.  
SOUTIEN  
DIRECT À LA  
PLANIFICATION  
ET AU DÉVEL-  
OPPEMENT  
PROPRES

3.  
ACCÈS AUX  
OUTILS ET AUX  
RÉSEAUX

### LES PRATIQUES "NÉCESSAIRES"

- Impliquer tous les acteurs concernés mais...
- ...prendre les mesures institutionnelles adéquates ;
- Examiner les limites et les avantages d'une approche régionale ;
- Prendre contact avec les acteurs régionaux ;
- S'appuyer sur ce qui existe déjà.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE



## LIMITES DE L'ASSISTANCE TECHNIQUE

- L'approche régionale doit se concrétiser par des actions locales ;
- Budget limité dans les projets individuels ;
- Les organisations d'appui au commerce doivent être habilitées par les acteurs locaux à apporter leur soutien ;
- La grande diversité des parties prenantes nécessite une coordination institutionnelle de haut niveau ;
- Les décisions politiques peuvent rendre l'aide moins réalisable

## SOUTIEN SUPPLÉMENTAIRE

- Coordination avec d'autres projets ;
- Assurer l'inclusion de l'approche du guichet unique dans les projets de réforme portuaire soutenus par l'UE ;
- Intégrer la facilitation des échanges dans d'autres actions liées à la réforme du secteur maritime ;
- Soutenir les actions nationales par une assistance technique et des subventions ;
- Valoriser le rôle des organisations régionales.



# RENFORCEMENT DE LA CAPACITÉ DU SECTEUR PRIVÉ À UTILISER EFFICACEMENT LES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES



**CEANU**  
**Marlon LEZAMA**  
Chef,  
Partenariats et  
mobilisation des ressources



**CEANU**  
**Batanai CHIKWENE**  
Responsable  
de la gestion  
des programmes

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

### Contexte

L'engagement du secteur privé dans les questions commerciales est plus faible dans les pays africains que dans les pays développés. Les entreprises sont actuellement confrontées à de nombreuses contraintes, notamment des coûts commerciaux élevés, des cadres réglementaires divergents et des problèmes de gouvernance qui nuisent à l'efficacité de leurs opérations sur le continent africain. Certains pays africains s'en sortent mieux que d'autres, et en général, les niveaux d'engagement augmentent.

Bien que les gouvernements négocient des accords commerciaux, l'utilisation des préférences est dirigée par le secteur privé dans l'exportation de biens et de services. Certains secteurs ont plus de possibilités d'inclusion que d'autres et le secteur privé doit être engagé et responsabilisé pour mieux comprendre comment mettre en œuvre les accords commerciaux de manière à créer des opportunités

commerciales rémunératrices. Dans la plupart des pays africains, les entreprises n'ont pas accès aux informations sur le commerce et les marchés.

La mise en œuvre de ce projet, avec le soutien des ACP, vise à renforcer les capacités pour un commerce inclusif et équitable en ciblant les décideurs politiques et le secteur privé afin d'accroître la capacité du secteur privé africain à mieux tirer profit des accords et arrangements commerciaux préférentiels. Ce projet fait partie d'un programme plus large de la CAE/ATPC qui vise à stimuler le commerce intra-africain et à accélérer le développement du secteur privé.

Les objectifs du projet sont d'accroître la capacité et les compétences des décideurs politiques à développer et à mettre en œuvre des politiques inclusives pour augmenter le commerce, tenir compte des questions de genre et des jeunes et accroître l'utilisation des préférences dans les accords commerciaux préférentiels par le secteur privé.

## Interventions dans le cadre du projet

### A. Études clés

1. Étude sur les dispositions relatives à l'e-commerce dans les accords commerciaux préférentiels afin de renforcer la capacité du secteur privé africain à mieux tirer parti du commerce électronique dans ces accords - CAE.
2. Étude sur l'extension des avantages du libre-échange aux commerçants transfrontaliers informels en vue de renforcer la capacité des acteurs des secteurs privé et public à soutenir les commerçants informels. Cela permettra de mieux exploiter les possibilités d'accès préférentiel au marché et de formaliser progressivement leurs échanges commerciaux, en mettant l'accent sur la CEDEAO.
3. Étude sur les institutions de négociation : Mettre en place les bonnes fondations pour renforcer la capacité du secteur privé africain à mieux s'engager dans la négociation et la mise en œuvre des accords et arrangements commerciaux préférentiels, et en particulier

ceux relatifs au commerce des services, avec un accent particulier sur la CEEAC.

4. Étude sur la conformité aux accords commerciaux préférentiels pour renforcer la capacité du secteur privé africain à respecter et à mieux tirer parti des accords et arrangements commerciaux préférentiels (accent sur les OTC et les mesures sanitaires et phytosanitaires), en particulier en Afrique australe.
5. Étude sur l'utilisation des accords commerciaux préférentiels par le secteur privé en Afrique, et en particulier par les groupes vulnérables au sein du secteur privé, les contraintes auxquelles ils sont confrontés et les domaines dans lesquels le soutien à l'amélioration de l'utilisation de ces accords devrait être prioritaire, en mettant l'accent sur le continent.

Les études mettront en évidence les bonnes pratiques pour l'engagement du secteur privé en Afrique et serviront de base à la conception de programmes de renforcement des capacités pour le secteur privé.

### B. Initiatives d'engagement du secteur privé

<b>Forum des affaires Afrique-UE (annuel)</b>	Réunit des chefs d'État, décideurs politiques, chefs d'entreprise et entreprises privées pour discuter du rôle du secteur privé dans le développement de l'Afrique ;
	Se concentre sur les questions, les défis et les opportunités les plus pertinents pour les économies et les sociétés africaines ;
	Fournit un environnement de réseau unique pour les décideurs politiques, le secteur privé, les financiers, les universitaires et la société civile.
<b>Foire commerciale intra-africaine (IATF)</b>	Rassemble les partenaires de la CAE avec l'Afreximbank et la Commission de l'Union africaine ;
	Fournit des informations sur le commerce et les marchés ;
	Met en relation les acheteurs et les vendeurs de tout le continent ;
	Offre des possibilités de rapprochement, d'échanges commerciaux et de conclusion de contrats d'affaires et d'investissement ;
	La prochaine réunion de l'IATF se tiendra du 1er au 7 septembre 2020 à Kigali, au Rwanda.
<b>Indice-pays des affaires de la zone de libre-échange du continent africain (ZLECA)</b>	L'indice regroupe les opinions des entreprises en Afrique et les articule en un index pour s'assurer que la ZLECA répond à leurs intérêts ;
	Il identifie l'effet réel que la ZLECA a sur les entreprises, et met les pays au défi de réagir pour améliorer l'environnement commercial ;
	Les pays les plus performants sont reconnus pour leurs efforts, tandis que ceux qui sont à la traîne sont identifiés et signalés.

## MÉTHODOLOGIE DE MISE EN ŒUVRE

- Renforcement des capacités et des compétences des décideurs politiques afin de rendre les politiques plus inclusives, plus sensibles à l'égalité des sexes et à la jeunesse, afin d'augmenter le commerce
- Accroître l'utilisation des préférences dans les AFE par le secteur privé.

- Notes d'information, programmes de formation pour les décideurs politiques et le secteur privé, dialogues politiques, assistance technique, etc.

- Validation des études pour s'assurer qu'elles répondent à des problèmes spécifiques dans les régions - Travail avec les CER et le secteur privé.

- 5 études régionales sur le commerce électronique, les institutions commerciales, le commerce transfrontalier informel, les normes et l'utilisation des accords commerciaux préférentiels, partenariats avec l'IDEP, le TRALAC et le TRAPCA.

### RÉSULTATS DES PROJETS

- Réformes politiques
- Implication du secteur privé
- Accroissement des échanges commerciaux

### RÉSULTATS DES PROJETS

- Études
- ALE régionaux et questions relatives aux APE
- Renforcement des capacités (sur mesure)
- >125 personnes participantes
- Notes d'information
- Questions d'inclusion et d'équité
- Assistance technique

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- Ces études permettront de définir et d'éclairer le contenu des formations et des programmes de renforcement des capacités destinés aux décideurs politiques et au secteur privé ;
- L'objectif est de s'assurer que nos efforts aboutissent à des réformes politiques et à une augmentation des flux commerciaux ;
- La CAE a d'autres initiatives qui aident les États membres africains à élaborer des plans nationaux de mise en œuvre de la ZLECA et à mettre en place d'autres initiatives qui visent à recueillir des données ventilées par sexe pour soutenir et permettre l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes.



# CLUSTER 4: NORMES ET INFRASTRUCTURES DE QUALITÉ



**Modérateur**

**OACPS**  
Christiane LEONG



**CROSQ**  
Deryck OMAR



**ORAN**  
Hermogene  
NSENGIMANA



**MOZAMBIQUE**  
Carlos RIQUIXO



**GUYANA**  
Lidon CHARLES



**MAURITANIE**  
Mohamedou  
KOITA



**OAPI**  
Vladimir MEZUIONO

# PROMOTION DE L'INFRASTRUCTURE RÉGIONALE DE QUALITÉ LIÉE AU COMMERCE ET LES RELATIONS INTRA-ACP



**CROSQ**

**Deryck OMAR**

PDG

Organisation régionale de la CARICOM pour les normes et la qualité

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

La CROSQ et l'ORAN ont réalisé que pour avoir un commerce sud-sud plus efficace, le facteur critique de succès est la coopération pour harmoniser ou avoir une infrastructure et des systèmes de qualité régionale (IRQ) équivalents.

Dans ce but, la CROSQ a approché le programme TCII pour mettre en place un projet qui lui permettrait de se lier à son homologue en Afrique (ORAN) et également de lancer un programme de développement d'une IRQ dans le Pacifique où seuls quelques États ont un semblant d'infrastructure nationale de qualité.

Le projet avait deux objectifs principaux :

1. Contribuer à l'activation d'accords intrarégionaux d'infrastructure de qualité, en vue de soutenir l'accès au marché et d'améliorer les performances commerciales, entre la CROSQ et l'ORAN d'une part, et entre la CROSQ et le Comité européen de normalisation (CEN) d'autre part ;

2. Soutenir spécifiquement le Forum des îles du Pacifique (FIP) dans le développement d'une infrastructure de qualité optimisée pour la région du Pacifique afin d'améliorer la compétitivité commerciale.

Les résultats obtenus par le projet sur le premier objectif étaient d'établir et de renforcer les liens entre la CARICOM et l'Organisation africaine de normalisation (ORAN) et avec le CEN en Europe.

En ce qui concerne l'Europe, la CROSQ, en collaboration avec le CEN, a entrepris d'améliorer ses capacités en matière d'élaboration et de mise en œuvre de normes et de réglementations techniques dans la CARICOM, et de réaliser une étude de faisabilité basée sur le système africain, afin de développer les capacités commerciales, de permettre l'établissement de normes durables et de modalités d'évaluation de la conformité associées que la CROSQ peut appliquer dans le CARICOM.

Réalisations dans le cadre du premier volet lié à l'EU-CEN :

- a | Mémoire d'entente CROSOQ - CEN élaboré sur la base du chapitre 6 de l'APE sur les OTC;
- b | Rapport de recherche comparative sur la CARICOM et l'UE sur le développement et la mise en œuvre des normes et des règlements techniques associés avec 20 recommandations clés que la CROSOQ peut adopter afin d'améliorer le taux de mise en œuvre de ses normes régionales de la CARICOM aidant à préparer le secteur privé à l'exportation ;
- c | Guide technique sur l'application des normes et des règlements de l'UE en matière d'emballage et d'étiquetage et des évaluations de conformité associées, afin de les reproduire dans les règlements régionaux de la CARICOM.

Dans le cadre de la deuxième partie du premier volet du projet relatif au développement des relations CROSOQ - ORAN, le projet a obtenu les résultats suivants :

- a | Activation avec succès dans le cadre de ce programme ACP TradeCom II du protocole d'accord CROSOQ - ORAN, précédemment développé dans le cadre du programme OTC ACP (terminé il y a 2 ans) basé sur le chapitre 6 de l'APE sur les OTC,
- b | Réalisation d'un voyage d'étude complet de trois jours pour le personnel clé de la CROSOQ afin de comprendre le système ECO Mark Africa (EMA) sur les normes de durabilité et le système d'évaluation de la conformité en matière d'agriculture, d'agroalimentaire et d'aquaculture - et le potentiel de la CARICOM en termes d'introduction des exigences écologiques, sociales et climatiques pertinentes. L'une des

principales réalisations de ce volet a été la création de liens techniques entre les fonctionnaires des deux secrétariats (CROSOQ-ORAN), qui seront utiles pour les activités futures.

La réalisation dans le cadre du deuxième objectif du projet était de soutenir le développement d'une infrastructure de qualité optimisée dans la région du Pacifique (secrétariat du FIP) :

- La CROSOQ et l'ORAN ont travaillé ensemble pour trouver un moyen de mettre en place une infrastructure de qualité dans le Pacifique. Par conséquent, les deux organisations ont préparé une série de documents de sensibilisation et de renforcement des capacités techniques sur l'infrastructure de qualité de A à Z ;
- Ces activités ont abouti à un atelier de cinq jours sur l'infrastructure de qualité et son lien avec le commerce et le développement social ; ayant débouché sur les résultats suivants :
  - ✓ La création d'un réseau de relations d'IQ intrarégional (Caraïbes-Afrique-Pacifique) et extrarégional vers le Pacifique ;
  - ✓ Un ensemble de matériel dans le cadre de l'atelier pour la valeur ajoutée résiduelle et la recherche ;
  - ✓ La réunion des Ministres du Commerce du Forum de février 2019 dans le Pacifique :
    - ✓ Approbation d'une déclaration de développement de l'IQ régionale basée sur le consensus;
    - ✓ Approbation d'une note conceptuelle détaillée sur le développement de l'infrastructure régionale de qualité (IRQ), décrivant le modèle de développement de l'IRQ au cours des trois prochaines années - gouvernance, institutions d'IQ, services d'IQ, développement du commerce et des entreprises, consommateurs et marchés.



## ENSEIGNEMENTS TIRÉS

- **Les différents pays de la région ont des besoins très différents** et ne devraient pas viser à avoir tous le même niveau d'infrastructure de qualité. Il est très important d'avoir des attentes réalistes en ce qui concerne la mise en place d'une infrastructure régionale de qualité.
- **Un défi majeur, auquel tous les pays font face, dans les PEID comme dans la région du Pacifique et de la CARICOM, est de disposer des ressources** (à la fois en termes de moyens financiers et de connaissances) pour mettre en place les différents éléments d'une IQ fonctionnant correctement (notamment les laboratoires d'essai). La coopération et le partage des capacités entre les pays de la région pourraient sembler être la meilleure option, mais cette approche se heurte à l'obstacle physique que constituent les longues distances entre les pays et la médiocrité des infrastructures régionales.
- **La nécessité de promouvoir et de sensibiliser à la qualité constitue un revers majeur dans les régions CARICOM et Pacifique.** L'ORAN a utilisé cette situation à son avantage pour susciter l'adhésion à ses normes de durabilité émergentes.
- L'étude des différences entre le processus de normalisation du CEN/CENELEC et de la CARICOM a montré d'importantes possibilités d'amélioration des processus de la CARICOM (approbation et engagement). Ces possibilités doivent toutefois être tempérées par **les réalités politiques des régions.**
- Le fait d'avoir **une culture de la qualité harmonisée** soutiendra et améliorera une approche et la mise en œuvre harmonisées de normes adaptées au commerce intra et extrarégional.

Dans le Pacifique, seuls quelques pays disposent systématiquement d'un système d'infrastructure nationale de qualité.

Les différents pays de la région ont des besoins très différents et ne devraient pas viser à avoir tous le même niveau d'infrastructure de qualité. Il est très important d'avoir des attentes réalistes en ce qui concerne la mise en place d'une infrastructure régionale de qualité.

Une autre leçon est que dans les PEID comme dans le Pacifique et dans la CARICOM, tous les pays doivent relever le défi de disposer de ressources tant économiques qu'en termes de connaissances. Un moyen de surmonter ce défi est la coopération et le partage des capacités entre les pays de la région.

## MEILLEURES PRATIQUES

### CEN

- Modalités de mise en œuvre des normes pilotées par les volontés politiques et techniques et les règlements : idées pour la région CARICOM - CROSQ/ORAN ;

### ORAN

- Pénétration du marché d'exportation, certification aux normes de durabilité, et sans fuite de ressources défavorable pour le pays exportateur ;

### Secrétariat du FIP

- Une approche descendante et très pragmatique du développement de l'IRQ pour les petits États insulaires en développement (PEID) (par rapport à l'approche ascendante CARICOM - CROSQ) et sans investissement énorme en ressources - il suffit d'investir dans la coordination

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

### CEN

- 20 recommandations clés visant à améliorer la mise en œuvre des normes CARICOM au niveau national trouveront un écho au niveau du Conseil de la CROSOQ et feront l'objet d'un suivi ;
- D'autres projets du protocole d'accord CROSOQ - CEN peuvent être mis en œuvre grâce au lancement récent du projet IRQ du 11ème programme du FED par la CROSOQ, par exemple des ateliers régionaux sur la manière d'utiliser les normes et les systèmes de conformité de l'UE ; un voyage d'étude au CEN ; les ressources des ACP peuvent aider.
  - ✓ La plupart de ces possibilités de changement se situent dans le domaine technique régional et national - c'est une bonne chose, mais nous avons besoin d'un changement d'attitude politique en ce qui concerne la volonté de collaborer davantage au niveau extranational et la volonté de mettre en œuvre au niveau national.

### ORAN

- Le Forum des Nations unies sur les normes de durabilité (UNFSS), un département de la CNUCED à Genève, soutiendra une étude régionale CARICOM-CROSOQ visant à déterminer la nature et le type de demande de normes de durabilité et d'un système d'évaluation de la conformité - les résultats seront présentés pour une action ultérieure lors d'une table ronde à la 15ème Conférence internationale quadriennale de la CNUCED - Barbade, octobre 2020.

### Secrétariat du FIP

- La réunion des ministres du commerce lors du Forum de février 2019 devrait approuver la déclaration d'intention sur le développement de l'IRQ pour les 16 PEID et la note conceptuelle détaillée sur trois ans pour le développement de l'IRQ ;
- Deux projets régionaux importants ont déjà été garantis aux donateurs internationaux. Mentorat du CROSOQ pour la rédaction et la mise en œuvre de la note conceptuelle.



# POURSUITE D'HARMONISATION DES NORMES POUR LES COSMÉTIQUES ET LA COSMÉTOLOGIE EN AFRIQUE



**ORAN**

**Hermogene NSENGIMANA**

Secrétaire général

Organisation africaine de normalisation

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

L'ORAN est une organisation intergouvernementale créée en 1977 par ce qui est aujourd'hui l'Union africaine et la CEANU.

L'ORAN vise à faciliter le commerce intra-africain et mondial grâce à des normes harmonisées et un système de conformité.

Les normes harmonisées sont appliquées au commerce transfrontalier, aux questions interrégionales et au niveau national. À tous ces niveaux, les normes garantissent trois points très importants :

↘ Sécurité ; ↘ Commerce ; ↘ Environnement.

En fait, un produit provenant d'un autre pays africain ne peut être accepté s'il est malsain pour la population de votre pays. C'est pourquoi les normes sont très importantes.

En plus de ce qui précède, les normes sont la base des règlements techniques.

L'importance de la cosmétologie a été soulignée dans une étude récente réalisée en collaboration avec la CEANU. Dans cette étude, la cosmétologie est considérée comme un secteur transversal à d'autres secteurs comme le tourisme et d'autres services.

C'est la raison pour laquelle le projet a été mis en place afin d'examiner la priorité de la normalisation en cosmétologie.

Au Moyen-Orient et en Afrique, l'industrie de la beauté génère 27,1 milliards de dollars de bénéfices.

La cosmétologie est en train de devenir un marché très important, où des pays comme l'Afrique du Sud, le Nigeria et le Kenya occupent une position privilégiée.

La cosmétologie et l'industrie de la beauté impliquent des manipulations corporelles intimes et suscitent les plus grandes inquiétudes en matière de santé publique ; en effet, les pratiques dangereuses ou non hygiéniques entraînent des maladies infectieuses qui affectent non seulement la santé du client mais aussi celle des opérateurs de l'industrie.

L'étude a montré les lacunes des normes et de la réglementation. Il a été demandé à l'industrie et aux régulateurs si les normes en cosmétologie peuvent contribuer à faciliter le commerce. Étonnamment, les régulateurs ont répondu positivement pour 65,5 % seulement et l'industrie n'a accepté que pour 53,3 %. Il reste encore beaucoup à faire dans ce secteur.

Concernant l'existence d'un cadre juridique et institutionnel, le régulateur a également

convenu qu'il existe un cadre institutionnel pour la protection du secteur privé. 66,7 % des acteurs du secteur ont reconnu la présence d'une législation ou d'un cadre politique qui se concentre spécifiquement sur la cosmétologie.

Au niveau des Communautés économiques régionales (CER), la question devient plus complexe car il existe différents domaines de la législation/politique qui ne sont pas harmonisés avec les CER dont leur pays est membre.

Une analyse plus approfondie de l'harmonisation des normes montre que les normes existantes

ne sont pas correctement harmonisées avec les normes internationales ; cela signifie qu'un produit provenant d'un pays et commercialisé dans un autre pays doit être recertifié mais dans la plupart des cas, il ne l'est pas. Cela conduit à une augmentation des coûts des tests et de la certification : il devient dès lors très coûteux pour un produit donné d'entrer sur le marché.

Les catégories de normes existantes sont majoritairement concentrées sur les soins de la peau (52 %) et les soins capillaires (27 %)

## ZLECA OTC ANNEXE 6 - ARTICLE 6 COOPÉRATION EN MATIÈRE DE NORMALISATION

Les États doivent :

- a | développer et favoriser l'adoption et/ou l'adaptation de normes internationales ;
- b | favoriser l'adoption des normes élaborées par l'ORAN et la Commission africaine de normalisation électrotechnique (AFSEC) ;
- c | lorsqu'il n'existe pas de norme internationale pertinente requise pour faciliter le commerce, demander à l'ORAN et/ou à l'AFSEC d'élaborer la norme requise pour faciliter le commerce entre les États parties ;
- d | désigner des points focaux de liaison pour veiller à ce que tous les États parties soient bien informés des normes élaborées ou à élaborer par l'ORAN et l'AFSEC ;
- e | appliquer des règles et des procédures harmonisées pour l'élaboration et la publication des normes nationales ;
- f | promouvoir l'adhésion, la communication et la participation aux travaux de l'ISO, de la CEI, de l'ORAN, de l'AFSEC et des organisations internationales et régionales similaires de normalisation.



## NORMES ET LIGNES TARIFAIRES HARMONISÉES

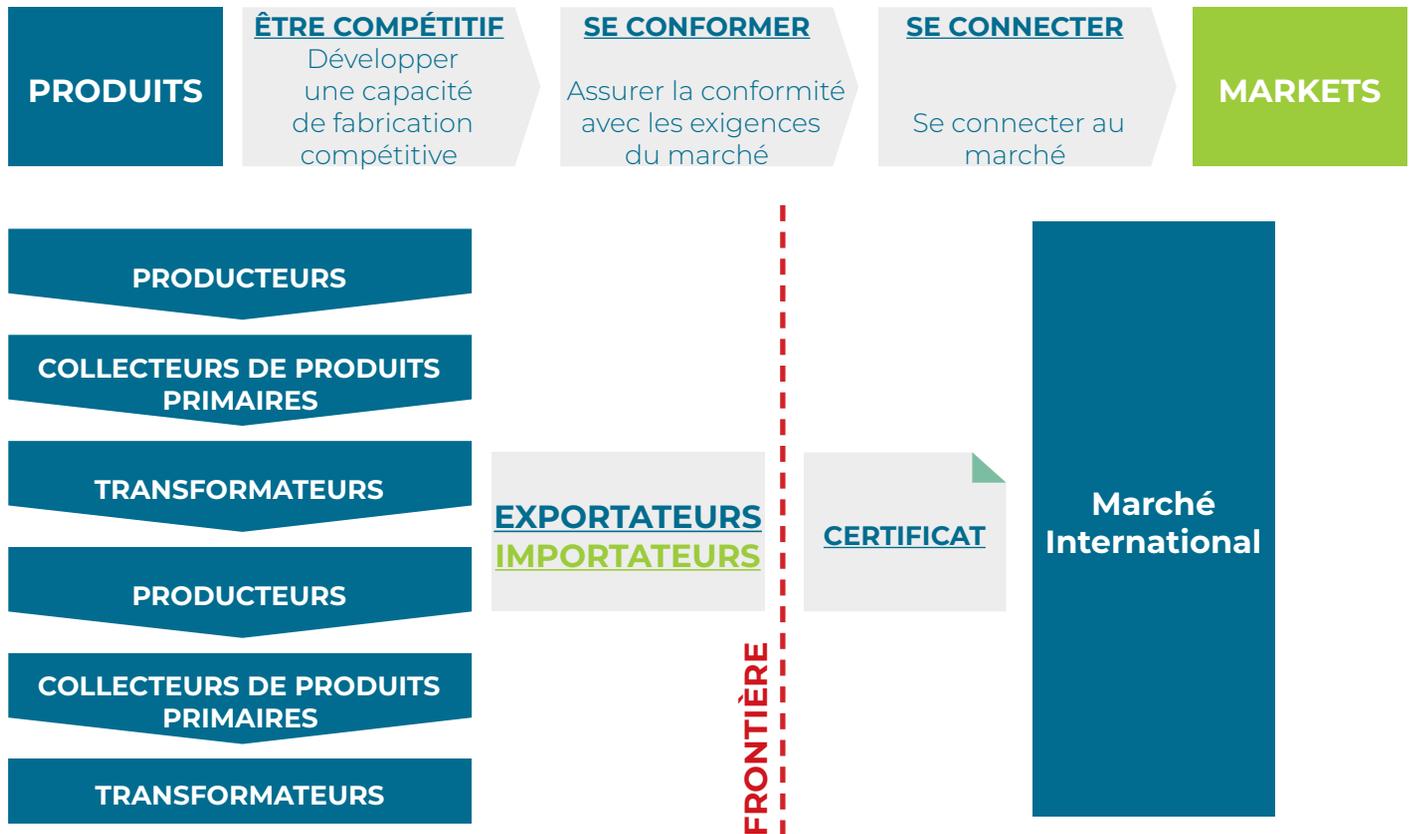
UNITE D'INTÉGRATION	NBRE DE LIGNES TARIFAIRES	NBRE DE NORMES	NORMES PRODUITS	% DES LIGNES TARIFAIRES	% DÉFICIT
COMESA	6,903	305	250	3,6	96,4
CAE	5,440 SH6	1,500	500	9,2	90,8
CEDEAO	5,899	100	60	1,0	99,0
SADC	6,420 SH8	100	90	1,4	98,6
SACU	7,902 SH8	-	-	-	-
UEMOA	5,544 SH10				
ZLECA (ORAN)	4,547 SH6	1,345	537	11,8	88,2

Références : COMESA (Cheelo et al., 2012); CAE (Karingi et al., 2016; KAM, 2017); CEDEAOS & UEMOA (de Roquefeuil, 2013; Laski et al., 2014); CDAA & UDAA (Edwards et al., 2008; Cheelo et al., 2012); ZLECA (UNECA, 2018)

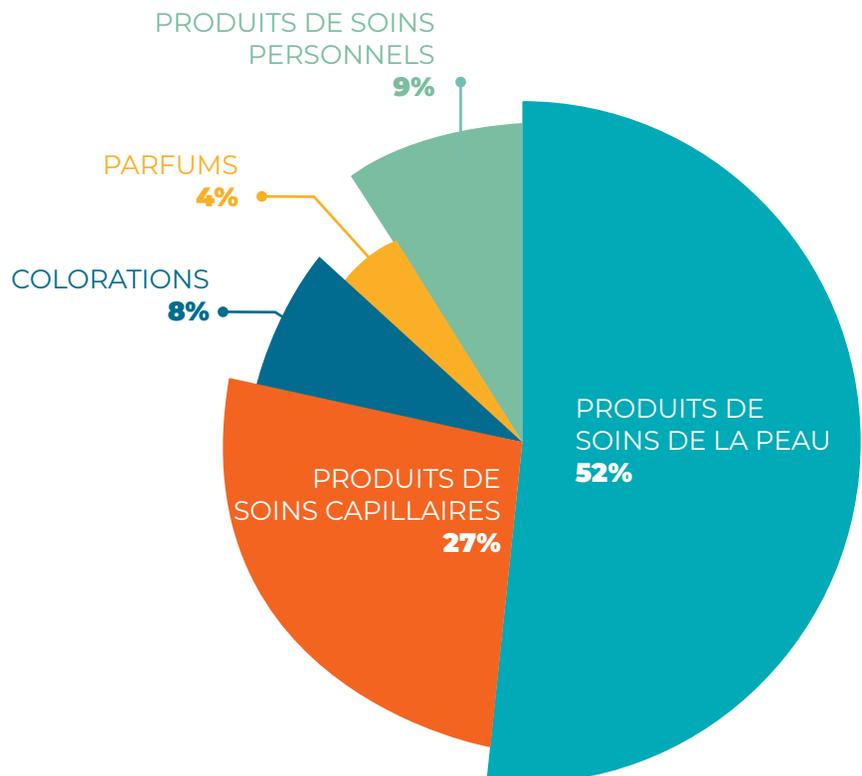
## PRIORITÉ D'HARMONISATION

CAE	COMESA	CEDEAO	CEEAC	UMA	SADC	IGAD	Frequence
	ORAN/CT, Cuir, produits et accessoires en cuir	ORAN/CT, Cuir, produits et accessoires en cuir	ORAN/CT, Cuir, produits et accessoires en cuir	ORAN/CT, Cuir, produits et accessoires en cuir	ORAN/CT, Cuir, produits et accessoires en cuir	ORAN/CT, Cuir, produits et accessoires en cuir	6
ORAN/CT, Tourisme et services connexes	ORAN/CT, Tourisme et services connexes	ORAN/CT, Tourisme et services connexes	ORAN/CT, Tourisme et services connexes	ORAN/CT, Tourisme et services connexes	ORAN/CT, Tourisme et services connexes		6
	ORAN/CT, Céréales, légumineuses et produits dérivés	ORAN/CT, Céréales, légumineuses et produits dérivés		ORAN/CT, Céréales, légumineuses et produits dérivés	ORAN/CT, Céréales, légumineuses et produits dérivés	ORAN/CT, Céréales, légumineuses et produits dérivés	5
ORAN/CT, Produits pharmaceutiques	ORAN/CT, Produits pharmaceutiques	ORAN/CT, Produits pharmaceutiques			ORAN/CT, Produits pharmaceutiques	ORAN/CT, Produits pharmaceutiques	5
	ORAN/CT, Textiles, produits textiles et accessoires	ORAN/CT, Textiles, produits textiles et accessoires	ORAN/CT, Textiles, produits textiles et accessoires	ORAN/CT, Textiles, produits textiles et accessoires			5
ORAN/CT, Services de transport (ponts-bascules, gestion du trafic, permis de conduire)	ORAN/CT, Services de transport (ponts-bascules, gestion du trafic, permis de conduire)		ORAN/CT, Services de transport (ponts-bascules, gestion du trafic, permis de conduire)	ORAN/CT, Services de transport (ponts-bascules, gestion du trafic, permis de conduire)	ORAN/CT, Services de transport (ponts-bascules, gestion du trafic, permis de conduire)		5
	ORAN/CT, Poissons, pêche et aquaculture	ORAN/CT, Poissons, pêche et aquaculture		ORAN/CT, Poissons, pêche et aquaculture		ORAN/CT, Poissons, pêche et aquaculture	4
ORAN/CT, Exploitation minière et valorisation des minéraux	ORAN/CT, Exploitation minière et valorisation des minéraux		ORAN/CT, Exploitation minière et valorisation des minéraux		ORAN/CT, Exploitation minière et valorisation des minéraux		4
ORAN/CT, Systèmes et équipements solaires thermiques				ORAN/CT, Systèmes et équipements solaires thermiques	ORAN/CT, Systèmes et équipements solaires thermiques	ORAN/CT, Systèmes et équipements solaires thermiques	4

## MISE SUR LE MARCHÉ DES PRODUITS



### b4. CATÉGORIE DE NORMES EXISTANTES



## CONCLUSION - ACTION

- Harmonisation des normes existantes en cosmétologie, avec un accent particulier sur les produits à base de plantes ;
- Participation aux travaux de normalisation internationale pour une adoption identique autant que possible au niveau national, régional et continental une fois la norme publiée ;
- Création d'une plateforme régionale pour les organismes de réglementation et de certification en vue de la reconnaissance mutuelle des certificats ;
- Sensibilisation de toutes les parties prenantes aux dangers des produits nocifs présents dans les produits cosmétiques ;
- Renforcement de l'application de la réglementation sur l'utilisation des produits cosmétiques dont les substances sont interdites au point d'approvisionnement du consommateur final.



## MEILLEURES PRATIQUES

La question des normes appliquées au marché de la cosmétologie est d'une importance cruciale car ces produits ne sont pas valables pour tout le monde, mais chacun doit acheter des produits qui correspondent mieux à son corps. Les normes techniques répondent à "qui vous êtes".

Le résultat de l'étude, qui englobe plus de 400 normes (321 normes dans l'ensemble des États membres de l'ORAN ; 21 normes ISO et 60 normes CAE). L'ORAN a constaté qu'il est nécessaire d'harmoniser au moins 20 normes ; d'envisager 15 normes internationales pour adoption directe et d'en développer 36 autres.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- Harmonisation des normes existantes en cosmétologie, avec un accent particulier sur les produits à base de plantes ;
- Participation aux travaux de normalisation internationale pour une adoption identique autant que possible au niveau national, régional et continental une fois la norme publiée ;
- Création d'une plateforme régionale pour les organismes de réglementation et de certification en vue de la reconnaissance mutuelle des certificats ;
- Sensibilisation de toutes les parties prenantes aux dangers des produits nocifs présents dans les produits cosmétiques ;
- Renforcement de l'application de la sensibilisation sur l'utilisation des produits cosmétiques dont les substances sont interdites dans le cadre de la vente au consommateur final.

# ÉVALUATION DE LA QUALITÉ ET CONFORMITÉ AUX NORMES POUR LA PÊCHE ET L'AQUACULTURE, ET RENFORCEMENT DE LA CAPACITÉ D'EXPORTATION

## MOZAMBIQUE

Carlos RIQUIXO

Directeur adjoint

Institut national d'inspection du poisson

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Le secteur de la pêche au Mozambique a une importance cruciale et stratégique, puisqu'il contribue à hauteur de 3 à 4 % au PIB total du pays.

Le secteur de la pêche est divisé en 3 :

- La pêche artisanale est le secteur le plus important en termes de volume et de contribution à l'économie ; elle contribue pour 90 % aux captures marines et représente 42 % de la valeur totale ;
- La pêche semi-industrielle comprend principalement des petits chalutiers pratiquant la pêche côtière nationale à la crevette et représente 2 % des captures marines annuelles et 6 % de la valeur totale. Les produits sont soit vendus sur les marchés locaux, soit exportés ;
- La pêche industrielle comprend de grands navires battant pavillon du Mozambique et d'autres pays, ciblant principalement les crustacés - crevettes côtières et crevettes de haute mer - généralement traités en mer et destinés à l'exportation, principalement vers le Japon et l'Europe.

L'aquaculture au Mozambique possède un grand potentiel inexploité, avec un environnement favorable, y compris les conditions climatiques, cependant, la croissance du secteur est limitée, principalement par le manque d'infrastructures.

Le secteur est régi par le Ministère de la Mer, des Eaux intérieures et de la Pêche et par l'Institut national d'inspection des poissons (INIP), ce dernier étant l'autorité compétente mandatée pour assurer la gestion de la qualité sanitaire des produits alimentaires d'origine aquatique, tout au long de la chaîne d'approvisionnement, jusqu'au marché.

L'autorité compétente (INIP) a pu installer et moderniser ses 3 laboratoires pour mieux suivre les certificats d'exportation et former l'industrie aux principes de la sécurité alimentaire. Les 3 laboratoires sont certifiés conformément à la norme ISO17025:2005.

En outre, l'INIP est également compétente pour l'inspection du poisson. Celle-ci s'effectue par l'examen des usines de transformation du poisson et l'évaluation des unités de transformation

en ce qui concerne les installations sanitaires et hygiéniques minimales requises pour les bonnes pratiques de fabrication. L'aptitude à l'exportation du produit est jugée sur la base des rapports d'inspection en usine et d'analyse en laboratoire.

Pour obtenir un certificat de "salubrité" avant expédition de tout produit, les rapports d'inspection et de laboratoire doivent être conformes aux spécifications standard stipulées par l'autorité compétente pour le produit en question.

### PROCESSUS D'ACCREDITATION LES 3 LABORATOIRES SONT CERTIFÉS CONFORMÉMENT À LA NORME ISO17025:2005



## DEPUIS 2019, LE SYSTÈME D'INSPECTION EST EN COURS D'ACCREDITATION SELON LA NORME ISO 17020

- Des analyses organoleptiques, chimiques et microbiologiques sont effectuées dans les trois laboratoires ;
- Les analyses qui ne sont pas effectuées au Mozambique sont envoyées dans des laboratoires accrédités ou de référence, à savoir en Afrique du Sud, au Portugal et en Espagne ;
- Pour un diagnostic des maladies, les poissons sont envoyés aux laboratoires des États-Unis et de la Thaïlande.

## PROCESSUS D'INSPECTION DES POISSONS

- L'autorité compétente inspecte fréquemment les usines de transformation du poisson et évalue les unités de transformation en ce qui concerne les installations sanitaires et hygiéniques minimales requises pour de bonnes pratiques de fabrication ;
- Outre l'inspection, l'inspecteur prélève au hasard des échantillons représentatifs pour des analyses microbiologiques et chimiques en laboratoire ;
- L'aptitude à l'exportation du produit est jugée sur la base des rapports d'inspection en usine et d'analyse en laboratoire ;
- Pour obtenir un certificat de salubrité avant expédition pour tout produit, les rapports d'inspection et de laboratoire doivent être conformes aux spécifications standard stipulées par l'autorité compétente pour le produit en question.



ASSISTANCE CIBLÉE POUR LA MISE EN ŒUVRE DE L'APE PAR LA CONFORMITÉ AUX MESURES SPS POUR LA PÊCHE ET L'AQUACULTURE, ET RENFORCEMENT DE LA CAPACITÉ D'EXPORTATION DE LA PÊCHE AU MOZAMBIQUE  
**FORMATION NATIONALE ET ATELIER FINAL**

# GRAPHIQUES CLÉS

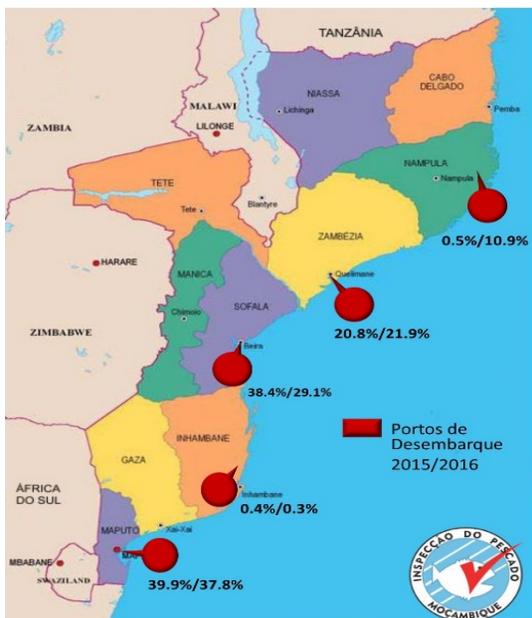
L'INIP FONCTIONNE ACTUELLEMENT AVEC 149 EMPLOYÉS, 6 DÉLÉGATIONS PROVINCIALES ET 3 REPRÉSENTATIONS ET 3 LABORATOIRES D'INSPECTION DU POISSON (LIPS)



## INFRASTRUCTURE

Des ports de pêche et des centres de débarquement du poisson modernes et hygiéniques sont nécessaires et une priorité. Il faut utiliser correctement les centres de débarquement de poisson modernes existants pour garantir la qualité et la fraîcheur du poisson et des produits de la pêche.

Mise en place d'un plus grand nombre de glacières, d'entrepôts frigorifiques et d'installations de conservation.



## MEILLEURES PRATIQUES

Le Mozambique s'est engagé à coordonner, superviser et contrôler la mise en œuvre de l'accord de facilitation des échanges dans le pays. Ainsi, des efforts ont été développés pour améliorer la production de poisson et d'aquaculture et la diversification des exportations : le Comité national pour la facilitation des échanges vise à simplifier les procédures commerciales, proches des bonnes pratiques internationales, en mettant l'accent sur l'inspection.

Le Mozambique tente également de mettre en œuvre le guichet unique électronique visant à faciliter le commerce international

et l'environnement commercial grâce à des solutions innovantes.

La coopération bilatérale et multilatérale dans le domaine de la pêche a inclus un soutien institutionnel dans des domaines où les pays et les ONG offrent des connaissances par le biais d'une assistance technique et d'informations présentant un intérêt particulier pour le Mozambique

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- Le secteur de la pêche doit rendre l'autorité nationale compétente capable de donner des garanties officielles sans créer restrictions aux produits de la pêche pour le marché national et leur accès aux marchés régionaux et internationaux ;
- Renforcer la mise en œuvre globale du guichet unique électronique ;
- Les laboratoires de certification de la qualité existants doivent être équipés de manière adéquate ;
- Des stations satellites de certification de la qualité et d'inspection à petite échelle sont nécessaires dans chacune des principales provinces de débarquement et de transformation du poisson et des crevettes ;
- Les équipements et les installations de laboratoire doivent être améliorés pour garantir l'efficacité des analyses du poisson et des produits de la pêche, notamment par la mise en place d'un plus grand nombre de fabriques de glace, d'entrepôts frigorifiques et d'installations de conservation ;
- Augmenter le nombre d'inspecteurs et de technologues du poisson afin de ne pas retarder les activités de contrôle de la qualité du poisson et de l'aquaculture ;
- Nécessité de mettre en place une base de données informatisée fiable, un système de contrôle, d'analyse des données et de développement de la méthodologie dans les programmes nationaux d'assurance qualité.

# PROMOTION DE LA COMPÉTITIVITÉ DES EXPORTATIONS GRÂCE AUX SYSTÈMES DE CERTIFICATION IG AU GUYANA



**GUYANA**

**Lidon CHARLES**

Agent du service extérieur, département du commerce extérieur,  
Ministère des Affaires étrangères

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DE PROJETS DE SOUTIEN ET DE RÉSULTATS

Les indications géographiques (IG) identifient un produit comme étant originaire d'un territoire, d'une région ou d'une localité de ce territoire, lorsqu'une qualité, réputation ou autre caractéristique donnée du produit est essentiellement attribuable à son origine géographique.

Au niveau mondial, 69 000 IG sont enregistrées, dans l'UE environ 6 000, tandis que dans le CARIFORUM, 16 IG sont enregistrées, dont 3 pour le Guyana.

En 2016, le programme OTC ACP-UE a financé un projet qui a identifié et enregistré les spécifications techniques du rhum, de la mélasse et du sucre de Demerara, et a dressé une liste de 35 produits susceptibles d'être enregistrés comme IG.

En 2019, le projet a été mis en œuvre pour une période de 11 mois dans le cadre du programme TCII dans le but d'identifier plus de produits pour la certification en tant qu'IG ; de préparer les normes et les spécifications techniques pour l'enregistrement de ces produits ainsi que les lignes directrices d'accès au marché à donner aux producteurs et afin d'utiliser effectivement l'IG pour commercialiser leurs produits.

Les facteurs clés pour l'identification des produits d'origine locale de qualité sont les suivants :

- a | Un produit doit disposer d'un système de traçabilité solide ;
- b | Le produit identifié a une réputation existante et un potentiel d'expansion de ses débouchés (scénario de marché) ;

- c | Le produit doit avoir un lien fort avec le lieu d'origine, où il est produit.
- d | Le produit possède une chaîne de valeur d'approvisionnement existante (producteurs et transformateurs, distributeurs, négociants, exportateurs) ; et
- e | Le produit a mis en place un organe de gestion qui peut contrôler l'utilisation de l'IG.

Le projet financé par le TCII a identifié 3 produits qui peuvent être sélectionnés pour l'élaboration de spécifications techniques : le riz, le cœur de palmier et le bois de Greenheart du Guyana.

Deux autres ont été identifiés comme IG potentielle, à savoir le cacao Hosororo et le café Pomeroon, mais beaucoup de travail doit être fait sur ces deux produits, comme la collectivisation des producteurs. En fait, beaucoup de producteurs sont des entreprises familiales qui n'appliquent pas de normes à la récolte. D'où la nécessité d'activités de sensibilisation, de développement de la traçabilité et d'un système de contrôle.

## GRAPHIQUES CLÉS

**L'INIP FONCTIONNE ACTUELLEMENT AVEC 149 EMPLOYÉS, 6 DÉLÉGATIONS PROVINCIALES, 3 REPRÉSENTATIONS ET 3 LABORATOIRES D'INSPECTION DU POISSON (LIPS)**

INDICATIONS GÉOGRAPHIQUES	PAYS D'ORIGINE
Mangos Dominicanos	République dominicaine
Cacao Dominicanos	République dominicaine
Café Barahona	République dominicaine
Café Valdesia	République dominicaine
Café Juncalito	République dominicaine
El Ramonal	République dominicaine
Los Bejucos	République dominicaine
Cigarro Dominicano	République dominicaine
Oro Verde Cambita	République dominicaine
Demerara Rum	Guyana
Demerara Sugar	Guyana
Demerara Molasses	Guyana
Blue Mountain Coffee	Jamaïque
Jamaica Jerk	Jamaïque
Jamaica Rum	Jamaïque
Montserrat Hills Cocoa	Trinité-et-Tobago

## MEILLEURES PRATIQUES

- a | Il doit y avoir un processus consultatif impliquant les parties prenantes des secteurs public et privé, c'est très important car les IG impliquent tout le monde au Guyana. Il est très important que le processus soit convaincant afin de faire prendre conscience à toutes les parties prenantes des avantages découlant de l'adoption d'une IG.
- b | Il est important de s'assurer de l'adhésion du secteur privé, car c'est lui qui commercialise les produits.
- c | Il est stratégique et nécessaire d'inclure toutes les parties prenantes tout au long de la chaîne de valeur du produit.
- d | Participation équitable : dialogue, discussion, partage et décisions communes, coûts, bénéfices.

Il sera nécessaire de réunir divers producteurs pour former un organe de gestion de l'IG afin de convenir de normes minimales.

- a | Engagement à long terme ouvert à tous : développement, protection, promotion ;
- b | La sensibilisation doit être assurée à chaque étape car la plupart des producteurs ne sont pas familiarisés avec les IG, la formation et les autres activités de renforcement des capacités sont bénéfiques et doivent englober l'ensemble de la chaîne de valeur des produits IG ;
- c | Consultations régulières avec le registre des IG, l'organe de gestion des IG et le bureau national des normes tout au long du processus afin de tenir tout le monde informé et de renforcer les capacités pour un fonctionnement efficace.
- d | Des systèmes doivent être mis en place pour le contrôle de la qualité et les inspections.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- ↘ Nombre des IG potentielles sont situées dans des communautés indigènes isolées ayant des liens sociaux, économiques et environnementaux forts. Grâce à la reconnaissance et à la protection des IG, ces communautés peuvent recevoir une juste compensation pour leurs produits et accéder à des marchés de niche. Il est d'une importance stratégique de construire et de renforcer sa réputation sur les marchés locaux et internationaux en investissant dans l'ensemble de la chaîne de valeur ;
- ↘ Des efforts sont en cours pour sensibiliser aux IG et renforcer la capacité des organismes

de réglementation à exécuter efficacement leurs tâches de suivi et de contrôle ;

- ↘ Pour un pays qui exporte principalement des produits de base, les IG peuvent ajouter de la valeur aux produits et assurer leur réputation de qualité ;
- ↘ Le renforcement de la capacité à développer davantage les IG par la promotion, la sensibilisation, les stratégies de marché pour cibler les marchés de niche, l'application de leur protection et l'engagement dans le processus.

# RENFORCEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION COMMERCIALE ET DE LA COMPÉTITIVITÉ DE LA MAURITANIE

## MAURITANIE

Mohamedou KOITA

Chef du "Service qualité laboratoire de parasitologie et de mycologie médicale"

Institut national de recherches en santé publique

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

Le bénéficiaire du projet TradeCom II est l'Institut national de recherche en santé publique (INRSP), qui est un établissement public à forte vocation administrative et scientifique.

La mission de l'institution est, entre autres, de soutenir le Ministère de la Santé en mettant à disposition son expertise et ses services spécialisés de laboratoire et de dépistage ainsi que d'entreprendre et de soutenir des recherches visant à améliorer la santé des populations.

Le domaine d'intervention de l'INRSP comprend la surveillance épidémiologique, la formation du personnel, la supervision et le contrôle de la qualité des laboratoires.

Le projet TCII avait un double volet visant à :

➤ Mettre en place un système d'information commercial national afin de développer une masse critique de médias en soutien à un système d'information commercial efficace ; et

➤ Renforcer les capacités de normalisation en matière de santé publique pour améliorer le niveau de compétitivité commerciale des produits nationaux, afin d'aboutir à une évaluation des laboratoires, à la définition de laboratoires pour la formation du personnel travaillant dans les laboratoires identifiés pour l'accréditation. Et enfin, impliquer tous les acteurs publics et privés et les sensibiliser au concept de qualité pour le commerce.

L'adoption de normes conformes aux normes internationales pour l'amélioration des produits nationaux.

- Évaluation de la situation des laboratoires ;
- Définition de plans de formation ;
- Formation des laboratoires en vue de l'accréditation ;
- Sensibilisation des acteurs publics et privés au concept de qualité.

**INRSP EST UN ÉTABLISSEMENT PUBLIC À VOCATION ADMINISTRATIVE ET SCIENTIFIQUE.**

Créé par le décret n° 18-2005 du 27 février 2005, suite à une restructuration du Centre National d'Hygiène (CNH), créé en 1978.

**MISSIONS**

- Soutenir le Ministère de la Santé en mettant à disposition son expertise et ses services de dépistage et de laboratoire spécialisés.
- Entreprendre et soutenir la recherche visant à améliorer la santé des populations.

**DOMAINES D'INTERVENTION**

- Surveillance épidémiologique
- Formation du personnel, supervision et contrôle de la qualité des laboratoires dans les différentes wilayas.

**COLLABORATIONS**

- Au niveau national
- Au niveau international

## MEILLEURES PRATIQUES

Le projet a créé un ensemble critique de personnes bien formées dans plusieurs institutions qui peuvent maintenant guider leurs propres institutions ;

Le projet a également permis la mise en place d'une interface commerciale électronique qui est maintenant opérationnelle. Un projet précédent avait déjà fourni cette plateforme qui n'était pas utilisée ou opérationnelle en raison de plusieurs facteurs identifiés ;

- Les informations publiées sur le site n'ont pas été mises à jour (2016/2017)
- Les données fournies étaient en format PDF et donc inutilisables ;
- Informations complémentaires [uniquement] disponibles sur demande ;

- Aucune collaboration entre institutions.

Cependant, et malgré ces problèmes, le projet a réussi à évaluer la situation actuelle de la plateforme en fournissant des analyses comparatives avec des interfaces similaires déjà en fonctionnement (Maurice, Malaisie, Singapour et Zimbabwe) ;

En conséquence, un modèle basé sur une plateforme similaire a été développé et intégré dans la nouvelle interface mauritanienne ;

Cette nouvelle interface est trilingue, disponible en anglais et en français, tandis que la version arabe est en préparation. Elle comprend des statistiques, des outils d'analyse et de recherche donnant accès à des données économiques sur la Mauritanie et sur d'autres pays et régions du monde

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Malgré le succès de la formation dispensée dans le cadre de ce projet, une formation complémentaire est nécessaire, notamment sur les normes, telles que le nouvel ISO/CEI 17025:2017 afin d'atteindre une maîtrise et une application systématique des exigences du référentiel tout en assurant leur pérennité.

- Il est nécessaire d'assurer une formation continue des auditeurs mais aussi des formateurs afin de pérenniser les acquis ;
- Engager des discussions continues avec les bénéficiaires (réunion du comité commercial, etc.) afin d'identifier les besoins de formation et de sélectionner les participants ;

- Identification de besoins de capacité technique au niveau des parties prenantes (Ministère du Commerce - MCT, institutions publiques et cadres du secteur privé) / information commerciale afin de réaliser une analyse de base et de développer des politiques commerciales. Assurer la formation des parties prenantes concernées afin de leur permettre de fournir des contenus de fond dans la préparation des accords commerciaux, y compris la fourniture d'une connaissance de base des concepts statistiques et du modèle d'équilibre partiel.

# RENFORCEMENT DU SYSTÈME DE PROTECTION DES OBTENTIONS VÉGÉTALES EN AFRIQUE CENTRALE ET OCCIDENTALE



**OAPI**  
**Vladimir MEZUONO**  
Gestionnaire de Projet

## MESSAGES CLÉS SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROJETS DE SOUTIEN ET LEURS RÉSULTATS

L'OAPI est l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle, qui apporte son soutien à 17 pays membres en Afrique centrale et occidentale.

Sa fonction est de fournir une législation uniforme sur la propriété intellectuelle avec une procédure centralisée.

Un certificat délivré par l'OAPI est directement valable dans les 17 États membres.

Le projet financé par l'UE par l'intermédiaire de l'UGP TradeCom II porte sur la mise en place du système de protection des obtentions végétales.

Pour les variétés végétales, il est destiné à un groupe plus précisément défini de plantes sélectionnées à partir d'une espèce et ayant un ensemble de caractéristiques communes. Une nouvelle variété végétale peut donc être protégée par un certificat d'obtention végétale.

En 2006, l'OAPI a mis en place le régime de protection des obtentions végétales et en 2014, l'OAPI est devenu membre de l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales.

Le projet va renforcer le système de protection des végétaux, en pratique pour commercialiser une variété avec des comportements améliorés, il est important que cette variété soit soumise à un mécanisme ou un processus de production destiné à entrer sur le marché d'une manière spécifique. La protection assurée par ce système stimulera le développement agricole dans les États membres de l'OAPI, les investissements locaux et internationaux dans la création de nouvelles variétés et permettra aux agriculteurs de choisir parmi les variétés protégées celles qui sont les mieux adaptées à l'environnement et répondent à leurs besoins.

Le projet rendra possible :

- la modernisation de la structure d'examen des variétés végétales à l'OAPI ;
- l'aide à la création de centres d'examen des nouvelles variétés dans les États membres ;
- la formation des acteurs nationaux à la production, au développement et à la commercialisation des variétés végétales ;
- la promotion et la sensibilisation au système de protection des obtentions végétales de l'OAPI auprès des acteurs du secteur dans les États membres.

## GRAPHIQUES CLÉS

### LE SYSTÈME DE PROTECTION DES OBTENTIONS VÉGÉTALES DE L'OAPI ET DANS SES ÉTATS MEMBRES

L'OAPI établit le Régime de protection des obtentions végétales (annexe 10 de l'Accord de Bangui)

2006

L'OAPI devient membre de l'UPOV en tant qu'organisation intergouvernementale

2014

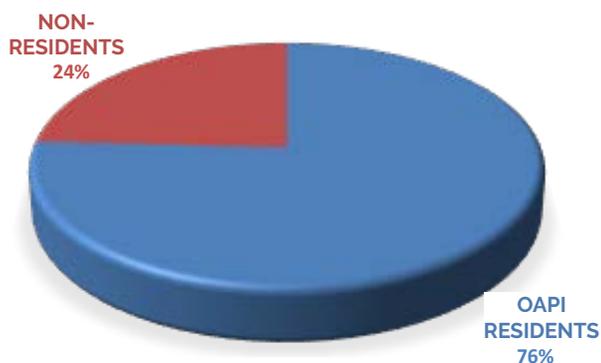
### CERTIFICAT D'OBTENTION VÉGÉTALE (COV) : STATISTIQUES DE DÉPÔT 2006 À 2019

Nombre de demandes de COV	146
Nombre de titres délivrés	115
Nombre de demandes rejetées	3
Nombre de titres en vigueur	48

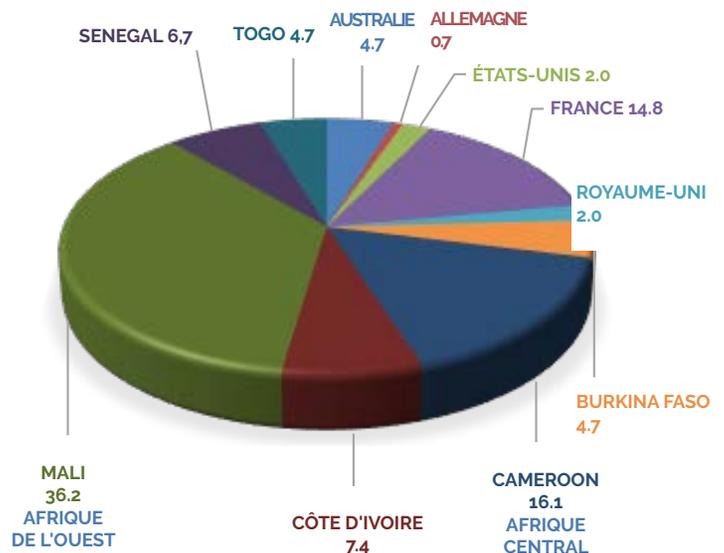
12 DÉPÔTS DE  
DEMANDES DE  
COV POUR 2019

### STATISTIQUES SUR LE DÉPÔT DE DEMANDES DE DROITS D'OBTENTEUR DE 2006 À 2019 PAR PAYS DE RÉSIDENCE

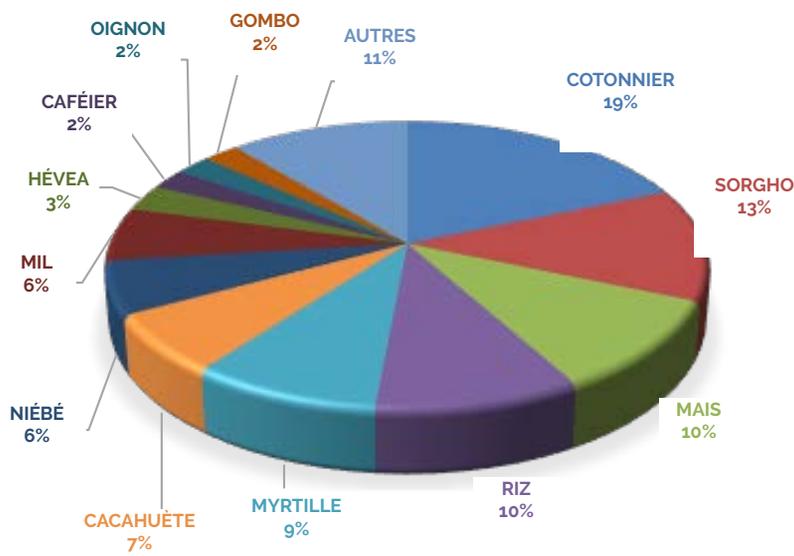
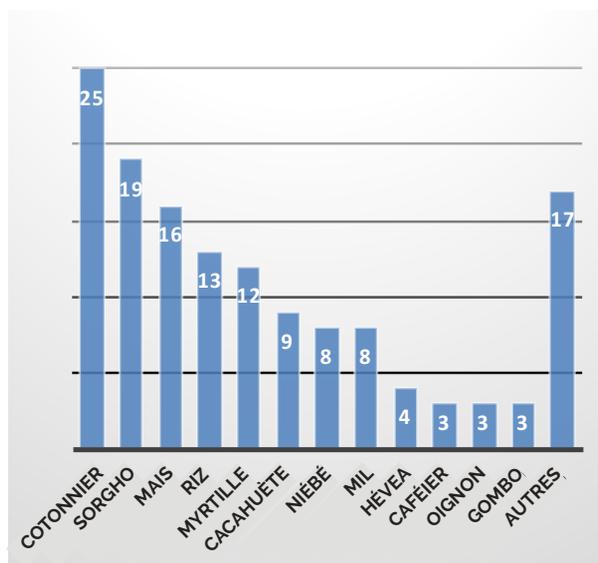
#### RÉPARTITION DES DEMANDES PAR ORIGINE (2006 À 2019)



#### RÉPARTITION DES DEMANDES DE 2006 À 2019 (%)



## STATISTIQUES SUR LE DÉPÔT DE DEMANDES DE DROITS D'OBTENTEUR DE 2006 À 2019 PAR ESPÈCE PROTÉGÉE



## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Pour renforcer le système de protection des obtentions végétales, il sera important de

- Encourager la recherche variétale dans les États membres ;
- Accroître la protection des nouvelles variétés végétales ;
- Améliorer le système d'exploitation des nouvelles variétés dans les États membres ;
- Former les centres de recherche accrédités à l'examen technique des nouvelles variétés (DHS) ;
- Mettre en place des politiques nationales en matière de semences pour les pays membres de l'OAPI en encourageant le partenariat public-privé ;
- Sensibiliser et vulgariser le système de protection des obtentions végétales.





CLUSTER 5A:

# COMMERCE ET INVESTISSEMENT

## LE PLAN D'INVESTISSEMENT EUROPÉEN ET LES INSTRUMENTS MIXTES AU PROFIT DES PAYS ACP



**Modérateur**

**EC DG DEVCO**  
Elisabetta SARTOREL



**CE DG DEVCO**  
Jose-Manuel  
Capitan-Romero



**BUSINESS ACP**  
Oumar SECK



**PAPOUASIE  
NOUVELLE-GUINÉE**  
Daroa PETER



**CE DG COMMERCE**  
Moustapha Magumu



**CRME**  
Paraschand HURRY

# INSTRUMENTS MIXTES ET DU PIE POUR LES PAYS ACP



**CE DG DEVCO**  
**Jose-Manuel Capitan-Romero**  
Commission européenne  
DG Devco

## INTRODUCTION

Comme Elisabetta l'a déjà dit, je travaille au sein de l'unité C7 de la DG DEVCO, l'unité thématique qui est le secrétariat du PIE et le secrétariat des différents mécanismes mixtes que nous avons à la DG DEVCO. Ma présentation portera sur les deux éléments principaux suivants :

- La compréhension des instruments mixtes, et
- Le plan d'investissement externe qui comprend également les garanties

## RAISONS DE LA CRÉATION DU PIE ET SES PRINCIPALES OPÉRATIONS

### PLAN D'INVESTISSEMENT EX-TÉRIEUR (PIE) ET SES PRINCIPAUX PILIERS



**PILIER 1**  
**LE FINANCEMENT**



**PILIER 2**  
**L'ASSISTANCE  
TECHNIQUE**



**PILIER 3**  
**LE CLIMAT  
D'INVESTISSEMENT**

**Création du PIE :** la base du PIE est constituée par les nombreuses composantes des ODD qui sont liées aux activités de la DEVCO, notamment le travail et les emplois décents, la croissance économique et le développement industriel. Ces objectifs sont ceux qui sont le plus associés à la création de ce mécanisme.

**Déficit d'investissement :** Il existe un grand déficit d'investissement pour atteindre les objectifs de développement durable. On estime que l'investissement annuel actuel est de 1,4 milliard d'euros et que l'investissement total nécessaire pour atteindre les ODD est de 3,9 milliards d'euros. Il y a donc un déficit d'investissement total de 2,5 milliards d'euros

Nouveau paradigme de l'agenda 2030 pour réaliser des ODD, le Sommet d'Addis-Abeba de 2018/2019 sur les finances et le développement a réitéré l'importance du secteur privé dans le financement des objectifs de développement. Ceci est également lié à la nouvelle communication de la CE dont le but était de renforcer le rôle du secteur privé afin d'atteindre les objectifs de développement, ainsi qu'à celle visant à concevoir une architecture plus efficace pour atteindre les objectifs d'investissement en dehors de l'UE. Elle

prévoit de collaborer avec les différentes banques de développement multilatérales et bilatérales afin de parvenir à l'augmentation prévue des flux d'investissement.

La communication de l'UE sur l'Alliance Afrique-Europe pour l'investissement durable et l'emploi est le document clé pour le travail d'investissement de la CE en Afrique. Enfin, la lettre de communication du nouveau commissaire met l'accent sur l'importance du secteur privé dans la réalisation des objectifs en matière de capitaux et d'investissements.

### OBJECTIFS DU PIE



### LES TROIS PILIERS DU PIE



Le Fonds européen pour le développement durable est composé de deux éléments:

- Les garanties, et
- Les subventions et les prêts mixtes.

Pour l'Afrique, il s'agit de la plateforme d'investissement pour l'Afrique et de la plateforme d'investissement pour le voisinage (PIV).



L'assistance technique vise à aider les autorités et les entreprises locales à préparer des projets lucratifs (pour soutenir le premier pilier), à améliorer le climat d'investissement et à impliquer davantage le secteur privé.



Ce pilier vise à améliorer le climat d'investissement par le dialogue avec les milieux d'affaires, l'analyse des problèmes liés aux marchés dans les pays concernés, les politiques et le dialogue politique, et par la coopération avec l'UE.

Le PIE est déjà en cours de mise en œuvre depuis 2017. L'état d'avancement en décembre 2019 est le suivant :

<b>Fonds européen pour le développement durable - dans le cadre du volet mixte</b>	Approbation de 70 projets en ASS avec une contribution de l'UE de 1,57 milliard d'euros, lesquels auront un effet de levier pour des projets totalisant 12,5 milliards d'euros.
	Dans la région du voisinage, la contribution de l'UE s'élève à 0,92 milliard d'euros pour 76 projets.
	Dans le cadre des garanties, un montant de 1,54 milliard d'euros a été approuvé, ce qui entraînera un effet de levier pour 17,5 milliards d'euros d'investissements.
	Il est prévu de signer 28 garanties.
<b>Fonds européen pour le développement durable - dans le cadre du volet mixte</b>	Pour la période 2018-2020, l'objectif de l'Alliance UE-Afrique est d'atteindre 350 millions d'euros.
	Pour 2018, la couverture de l'assistance technique comprend l'amélioration de l'environnement des affaires en Afrique pour un montant de 724 millions d'euros, dont 500 millions d'euros pour l'assistance technique et 224 pour l'appui budgétaire.

Dans le cadre pluriannuel 2021-2027, le champ d'application du PIE sera étendu au-delà de l'Afrique et du voisinage, à l'Amérique latine et à l'Asie. Il sera doté d'un budget d'environ 60 milliards d'euros pour soutenir les investissements et devrait générer un effet de levier pour mobiliser 500 milliards d'euros.

Il s'agit d'un objectif assez ambitieux, mais c'est ainsi que l'UE entend évoluer dans le nouveau cadre pluriannuel et continuera à développer les opérations du PIE dans le cadre des trois piliers

## LES OPÉRATIONS DU PIE DANS LE CADRE DES TROIS PILIERS



### PILIER 1

### FONDS EUROPÉEN POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE COMPOSÉ DES PRÊTS ET DES GARANTIES MIXTES

**Les financements mixtes** impliquent une coopération avec les partenaires qui mettent en œuvre les projets et/ou les institutions financières. La liste des institutions financières avec lesquelles nous travaillons comprend :

- La Banque européenne d'investissement ;
- La Banque européenne pour la reconstruction et le développement ;
- D'autres institutions financières bilatérales des pays bénéficiaires ciblés et des banques régionales de développement.

Le financement mixte est une utilisation stratégique du montant limité du soutien financier de l'UE pour mobiliser des financements auprès des institutions financières partenaires et/ou d'autres sources telle que le secteur privé.

Ainsi, le peu d'argent que l'UE met dans le portefeuille mixte sert à mobiliser des ressources pour l'investissement d'autres institutions financières et du secteur privé. Ce type d'investissement devrait avoir un impact sur le développement. La contribution de l'UE apporte le petit plus nécessaire pour que les projets ciblés

soient entièrement financés et mis en œuvre avec le contenu développemental inhérent.

Ainsi, dans une opération de prêt, la contribution de l'UE est faible et s'élève à environ 10 % du financement du projet. Le projet peut également comporter des fonds propres, des financements publics, des prêts d'institutions financières et d'autres sources et formes de financement. Ainsi, la contribution de l'UE fait partie d'un budget plus important qui se situe entre 5 et 10 millions

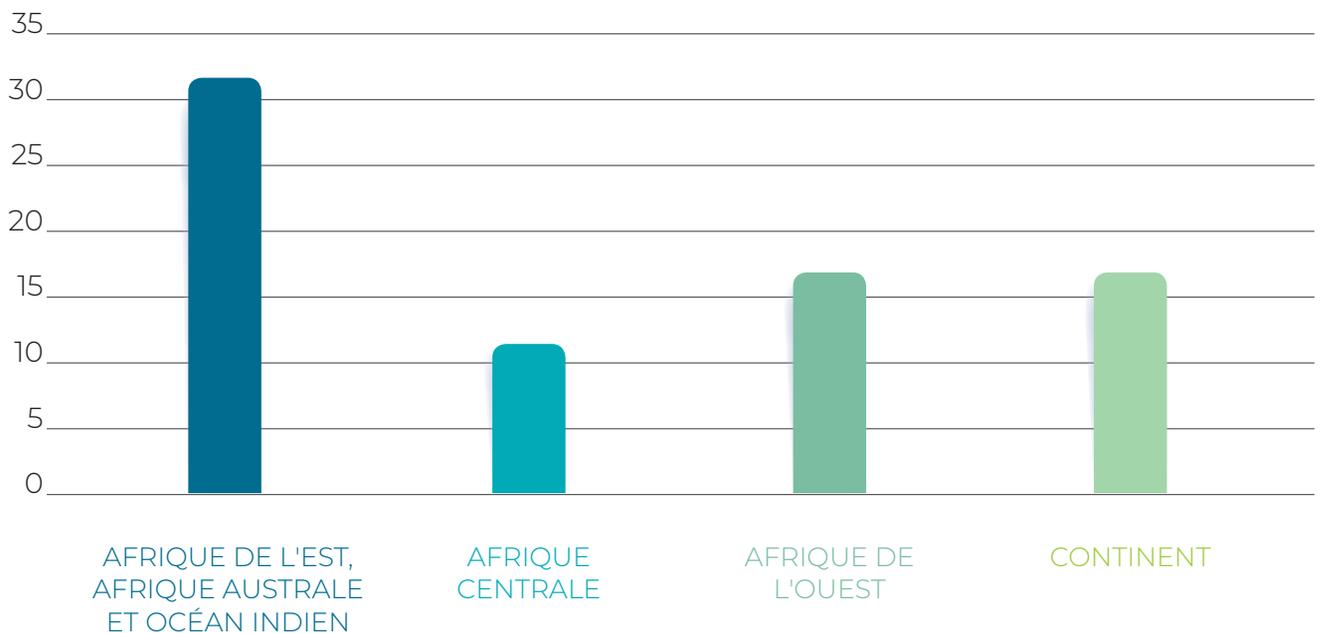
d'euros par projet. Ce montant peut être mis à disposition sous forme de :

- subvention à l'investissement direct en vue de réduire les coûts pour le bénéficiaire, ou
- bonification du taux d'intérêt appliqué au reste du financement du projet, ou
- d'assistance technique au projet, ou
- participation au financement en capital, ou
- fourniture de la garantie nécessaire.

### SECTEURS CLÉS D'INTERVENTION



### RÉPARTITION RÉGIONALE DES RESSOURCES MIXTES EN %AGES



## GARANTIES

L'objectif des garanties est de réduire les risques.

Les avantages des garanties du PIE sont notamment les suivants :

- Réduire / diminuer les risques et stimuler le crédit disponible pour les investissements en Afrique ;
- Stimuler une augmentation de la participation du secteur privé dans le financement des investissements en tirant profit des risques plus faibles ; et
- Fournir des liquidités.

Les garanties sont nouvelles sur les marchés. Elles sont inconditionnelles, irrévocables et à première demande. Ce sont des caractéristiques

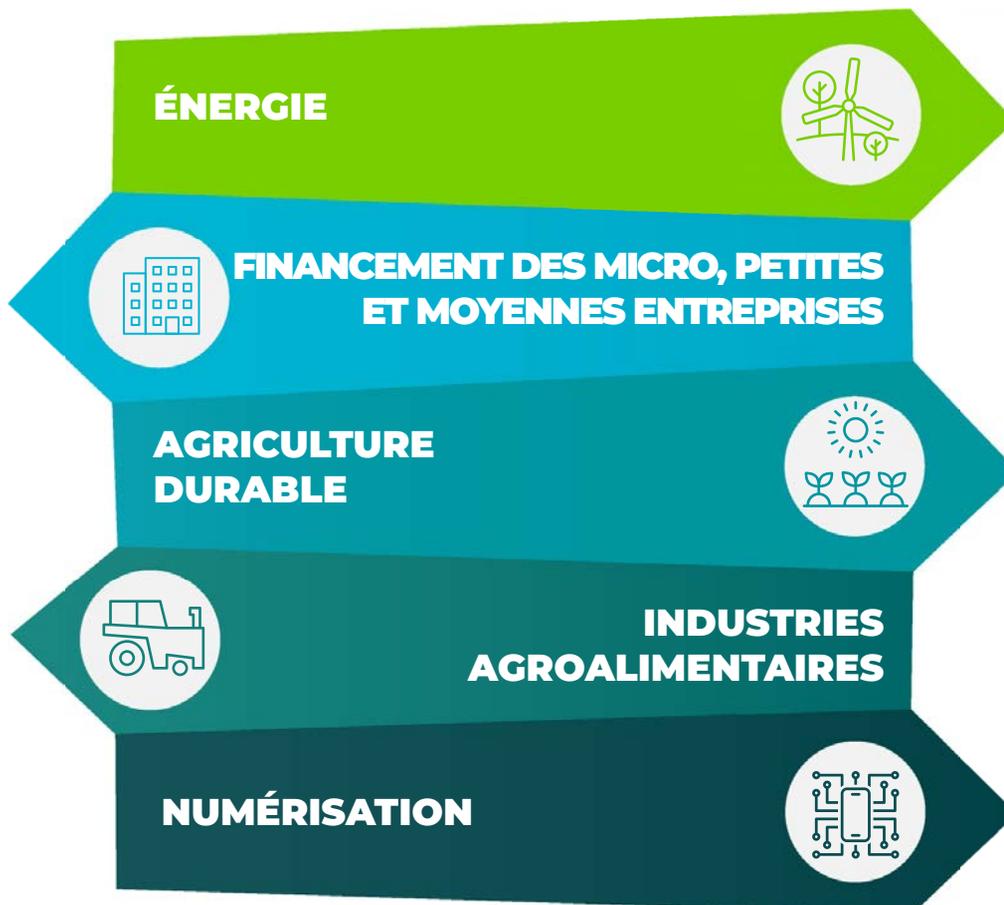
très intéressantes pour les bénéficiaires qui demandent ces garanties.

Les garanties sont fournies par les institutions financières internationales qui travaillent avec la CE, telles que la Banque d'investissement extérieur, la Banque européenne d'investissement, etc.

Ces garanties sont émises dans le cadre d'une approche de portefeuille. Ainsi, les garanties concernent un groupe de projets. Au départ, le montant de ces garanties s'élevait à 1,5 milliard d'euros.

À ce jour, la CE a déjà approuvé 28 garanties avec 30 institutions partenaires. Le budget de 1,5 milliard d'euros est censé permettre de mobiliser un montant de 7,5 milliards d'euros.

## PRIORITÉS D'INTERVENTION DANS LE CADRE DE CES GARANTIES





## PILIER 2 L'ASSISTANCE TECHNIQUE

Les garanties sont accompagnées d'une assistance technique afin de créer des capacités avec les bénéficiaires. La CE a déjà identifié et signera environ 20 garanties en 2020 dans les secteurs clés mentionnés précédemment.

Le modèle de fonctionnement de ces garanties est le suivant : la CE signe des accords de garantie avec des institutions financières internationales, celles-ci signent ensuite des accords de garantie avec des institutions financières au niveau national qui, en fin de compte, fournissent des garanties aux bénéficiaires finaux (emprunteurs).

Le pilier de l'assistance technique a été conçu pour soutenir le premier pilier sur les projets en combinant les garanties avec l'identification des projets, pour mieux concevoir les projets ou pour accroître le renforcement des capacités des intermédiaires et des bénéficiaires. L'assistance technique peut également être conçue pour soutenir le pilier 3, c'est-à-dire pour faire une analyse du climat d'investissement, pour soutenir le dialogue entre les secteurs public et privé, ou pour augmenter la capacité des agences du secteur public et privé.



## PILIER 3 LE CLIMAT D'INVESTISSEMENT

Le pilier sur le climat d'investissement a un nouveau manuel sur les moteurs du climat d'investissement qui inclut la détermination des investissements étrangers et nationaux notamment au niveau macroéconomique. Les moteurs peuvent comprendre la stabilité macroéconomique, la stabilité politique, le développement humain, l'innovation, les moteurs du développement des entreprises tels que le droit du travail, le droit foncier, les réglementations en matière d'infrastructure et d'énergie.

L'approche consiste à établir un dialogue avec le secteur privé et le gouvernement afin de déterminer la situation sur le terrain. Les actions d'intervention sont planifiées sur la base d'opérations régulières par le biais de l'aide budgétaire et d'autres mécanismes de financement.



Paolo CICCARELLI - DG DEVCO, JED 19 juin 2019 - Bruxelles  
Panel de haut niveau organisé par le programme TCII II



Axel P. De La Maissonneuve - DG DEVCO  
Cérémonie de signature de la subvention TCII  
Genève, 4 juillet 2019

# MÉCANISMES ACP ET INSTRUMENTS MIXTES POUR LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE ET DU SECTEUR PRIVÉ



**BUSINESS ACP**  
**Oumar SECK**  
 Chef d'équipe  
 Business ACP, la plateforme commune ACP-UE pour le DSP

## INTRODUCTION

La plateforme Business ACP est constituée de nombreux mécanismes du secteur privé ACP-UE et fonctionne depuis 2 ans.

OBJET	PILIER PRAGMATIQUE
Fournir un soutien technique et administratif à la <b>plateforme commune ACP-UE DSP</b> et à la mise en œuvre du <b>cadre de coopération conjoint</b> (enveloppe de 600 millions d'euros) pour le soutien du <b>DSP</b>	Soutenir/développer des politiques, des <b>capacités de production et des chaînes de valeur favorables aux entreprises</b>
Promouvoir la <b>gestion des connaissances</b> pour le développement du secteur privé ACP-UE (DSP)	Augmenter <b>l'inclusion financière</b> ;
Soutenir le <b>Secrétariat ACP</b>	Améliorer l'accès des PME au financement et catalyser les investissements privés et les financements commerciaux pour le développement par le biais d'instruments mixtes
	Promouvoir <b>la gestion des connaissances</b> et le <b>partage des bonnes pratiques</b> en matière de DSP (intra-ACP et UE-ACP)

Cela comprend également la diffusion autant que possible des résultats et des activités du programme TradeCom II aux acteurs du secteur privé du groupe ACP.



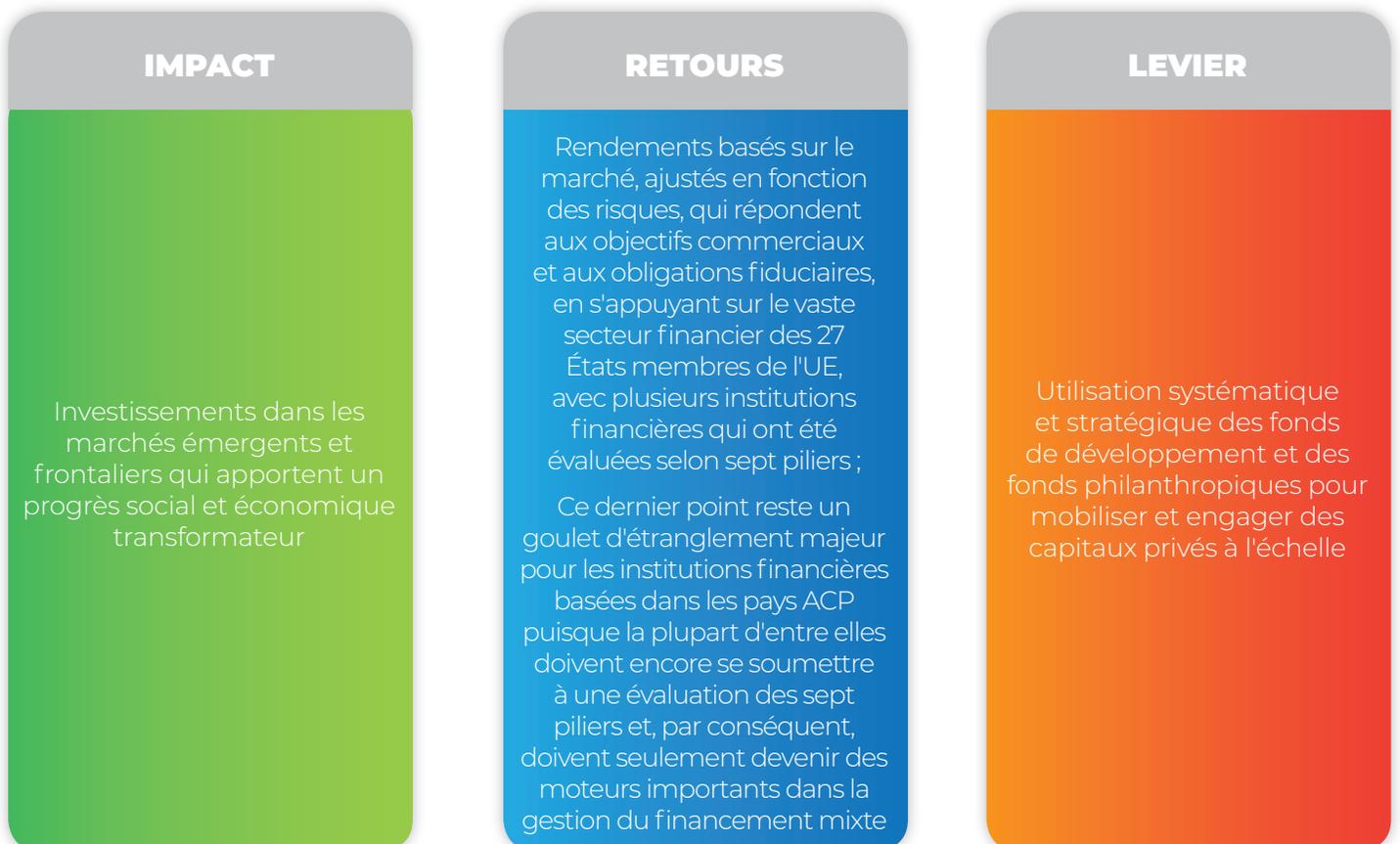
PILLAR 1  
**FINANCEMENT MIXTE**

L'utilisation stratégique du financement du développement et des fonds philanthropiques pour mobiliser les flux de capitaux privés vers les marchés émergents et frontaliers se traduit par des résultats positifs tant pour les investisseurs que pour les communautés.

Dans le contexte des pays émergents/frontaliers, la valeur du financement mixte repose sur :

1. l'attraction de capitaux privés - par exemple, le financement des infrastructures, l'accès au financement par les PME ;
2. la réduction des risques liés à l'offre et à la demande de financement ;
3. le renforcement des capacités des institutions financières et des PME clientes ; et
4. l'optimisation du triptyque "coût - risque - rendement" du financement.

**LES ATTENTES À L'ÉGARD D'UN PROGRAMME DE FINANCEMENT MIXTE**



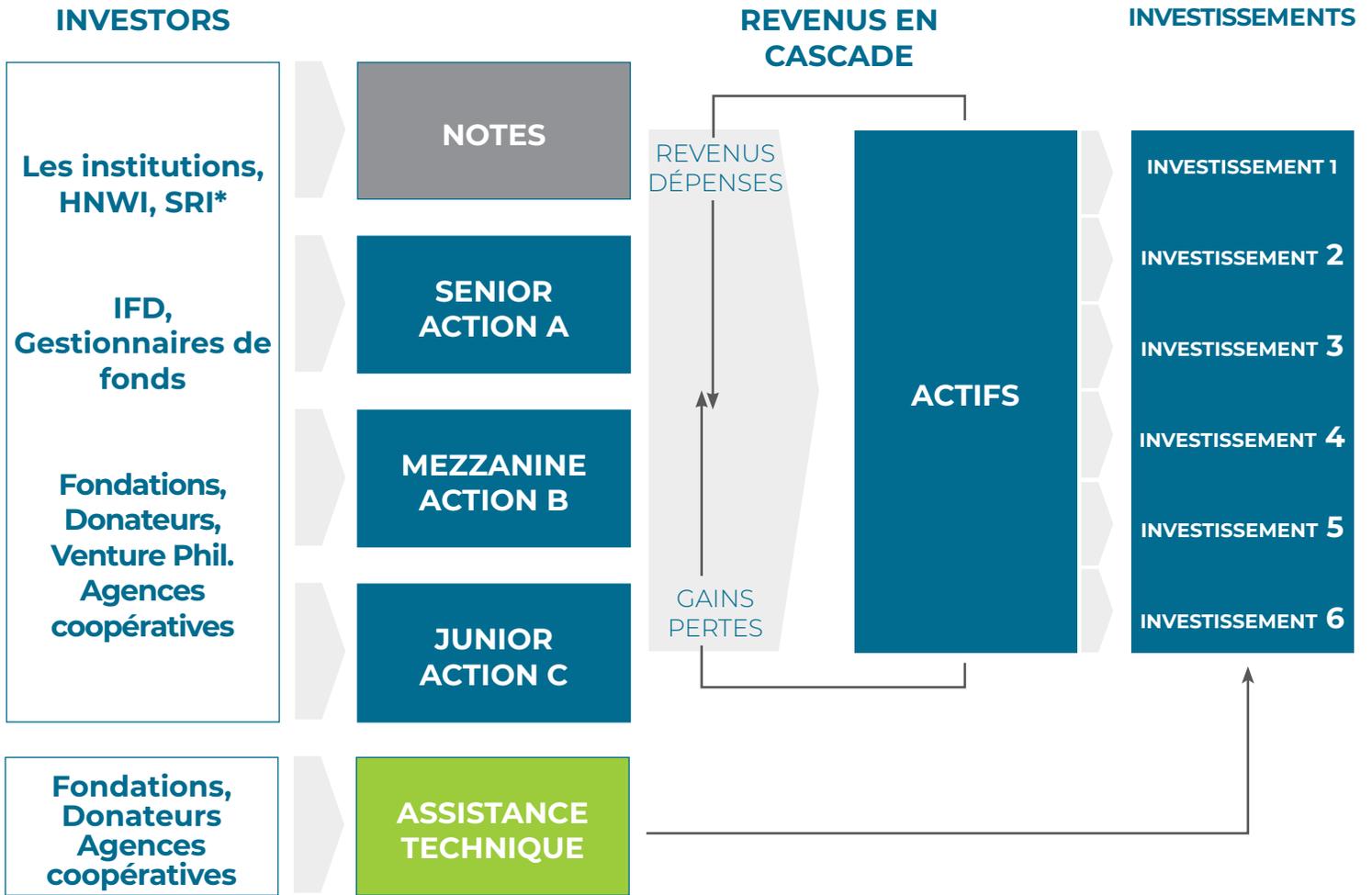
La structure de financement mixte est typiquement conçue comme indiqué dans les graphiques ci-dessous.

Elle s'applique à un certain nombre d'options de financement, notamment l'investissement d'impact, l'entrepreneuriat social, le développement des micro-entreprises, le développement de

l'entrepreneuriat des PME et, surtout, aux grands projets industriels et agro-industriels, ainsi qu'aux grands projets d'infrastructure.

Le financement mixte de l'UE a commencé par de grands projets d'infrastructure offrant de grandes possibilités de financement et permettant de résoudre les problèmes liés au déficit de viabilité.

**TYPICAL DESIGN OF A BLENDED FINANCE FUND**



\* Investissements durables et responsables (SRI)



Climat d'investissement, développement de la chaîne de valeur, développement des entreprises (Pilier 1), à partir de décembre 2019

### ATTENTES À L'ÉGARD D'UN PROGRAMME DE FINANCEMENT MIXTE

<b>Programme "Fit-For-Market"</b>	Partenaire d'exécution : COLEACP.
	Contribution FED intra-ACP = 20,3 millions d'euros (+ extension de 15 millions d'euros).
	Objectif : permettre aux petits exploitants, aux organisations d'agriculteurs et aux MPME d'accéder aux marchés horticoles internationaux et nationaux, en se conformant aux questions SPS et aux exigences du marché dans un cadre durable.
<b>Soutenir des politiques nationales et régionales favorables aux entreprises et à l'inclusion et renforcer la capacité de production et les chaînes de valeur</b>	Partenaires de mise en œuvre : Groupe de la Banque mondiale ; CCI ; ONUDI.
	Contribution intra-ACP au FED = 34,7 millions d'euros.
	Objectifs : soutenir des politiques nationales et régionales inclusives et favorables aux entreprises et renforcer les capacités de production et les chaînes de valeur ciblées sur le développement de chaînes de valeur agricoles spécifiques par des interventions aux niveaux macro, méso et micro.
<b>Mécanisme d'assistance technique (AT) pour l'amélioration de l'environnement des entreprises et du climat d'investissement au sens large par un dialogue structuré</b>	Lié au pilier AT du Plan européen d'investissement extérieur (PIE).
	Partenaires de mise en œuvre : GIZ, SNV, Expertise France et British Council.
	Contribution FED intra-ACP : 10 millions d'euros (budget total 11 625 000 euros, Ministère allemand de la Coopération - BMZ 1,5 million, British Council 125 000).
	Objectifs : (1) Soutenir les pays partenaires ACP et les institutions régionales dans leur processus de dialogue structuré avec le secteur privé afin de créer un climat d'investissement plus favorable ; (2) renforcer les IFD régionales et nationales ACP ; et (3) partager les connaissances et les bonnes pratiques en matière de réformes du climat d'investissement.
<b>Organisation des agriculteurs pour les pays ACP (FO4ACP)</b>	Partenaire de mise en œuvre : Fonds international de développement agricole (FIDA).
	Contribution FED intra-ACP = 40 millions d'euros (budget total de 42,5 millions d'euros).
	Objectif : Augmenter les revenus et améliorer les moyens de subsistance, la sécurité alimentaire et nutritionnelle et la sécurité de l'agriculture familiale ACP dans les zones cibles du projet par le biais d'un soutien aux organisations d'agriculteurs (OA).
<b>Accroître l'inclusion financière (deuxième pilier) à partir de décembre 2019</b>	Modalité de mise en œuvre : Appel à propositions (contrats de subventions entre la CE et les bénéficiaires).
	Inclusion financière numérique.
	Objectif : approfondir l'inclusion financière dans les pays ACP en promouvant des écosystèmes de services financiers numériques inclusifs et responsables qui peuvent bénéficier aux personnes et aux entrepreneurs pauvres.

<b>Accès au financement, y compris par le biais des mécanismes mixtes (Pilier 3) à partir de décembre 2019</b>	Partenaires de mise en œuvre : Banque africaine de développement (BAD) et Banque européenne d'investissement (BEI).
	Projet "Stimuler les emplois décents pour les jeunes en Afrique".
	Objectif : Améliorer l'accès des entreprises au financement mixte, en particulier en soutenant les PME en phase de démarrage et la création d'entreprise.
<b>EURIZ</b>	Partenaires de mise en œuvre : Agence Française de Développement (AFD) & Agence Suédoise de Développement International (SIDA).
	Contribution FED intra-ACP = 25,8 millions d'euros (budget total : 829,8 millions d'euros).
	Objectif : le mécanisme de garantie vise à cibler les MPME financièrement mal desservies des pays ACP, avec pour principaux objectifs d'améliorer l'accès aux services financiers mixtes et de promouvoir la création d'emplois.
<b>AgriBusiness Capital Fund ou "ABC Fund"</b>	Partenaire d'exécution : Fonds international de développement agricole (FIDA), fonds d'investissement de droit luxembourgeois.
	Contribution FED intra-ACP = 45 millions d'euros (taille cible du fonds : 200 millions d'euros).
	Objectif : Fonds d'investissement visant à favoriser le financement inclusif des petits exploitants et du monde rural.
<b>Fonds africain de garantie (FAG)</b>	Partenaires de mise en œuvre : Banque africaine de développement (BAD) et Fonds africain de garantie (FAG).
	Contribution FED intra-ACP = 25,5 millions d'euros (capital-risque 22,0 millions d'euros + AT 3,0 millions d'euros + 0,5 million d'euros pour la communication, l'évaluation et l'audit) plus les frais de l'IF principale.
	Budget total : 110,6 millions d'euros (dont 104,40 millions d'euros pour la souscription au capital, AT 6,20 millions d'euros).
	Objectif: La FAG collabore avec des institutions financières (IF) ayant une expérience de travail avec les PME, en offrant des garanties tant pour le financement à long terme que pour couvrir le fonds de roulement pour les PME ;
	Services : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Garanties de prêts ;</li> <li>✓ Garanties de collecte de fonds ;</li> <li>✓ Financement vert ;</li> <li>✓ Assistance technique aux institutions financières partenaires et aux PME. Les garanties sont généralement limitées à 50 % des prêts individuels sous-jacents aux PME ou de l'exposition du portefeuille de prêts.</li> </ul>

<p><b>Gestion des connaissances du DSP ACP-UE (Pilier 4) à partir de décembre 2019</b></p> <p><b>Fonction d'appui technique à la gestion des connaissances du DSP ACP-UE / Business ACP</b></p>	<p>Partenaires de mise en œuvre : Consortium dirigé par IBF (IBF, GOPA, Microfinanza, Enabling Environment, Quarein)</p>
	<p>Budget : 6 millions d'euros (sur un total de 20 millions d'euros)</p>
	<p>Objectifs :</p> <p>Fournir un soutien technique et administratif à la plate-forme commune du DSP</p> <p>Assumer la fonction de gestion des connaissances des programmes de DSP passés et à venir.</p>
<p><b>Culture et créativité</b></p> <p><b>Financement des industries</b></p> <p><b>Initiative - CreatiFI à partir de décembre 2019</b></p>	<p>Partenaires de mise en œuvre - Modalité du projet : Gestion indirecte, suivant la procédure du cadre de financement mixte de l'UE ; avec les principales institutions financières : les IF multilatérales et nationales de l'UE ; les IF régionales et nationales des ACP.</p>
	<p>Budget : 20 millions d'euros (50 millions d'euros au total).</p>
	<p>Objectif : Soutenir les industries culturelles et créatives (ICC) ou les entreprises de l'économie orange dans l'accès au financement par fonds propres et par emprunt afin de renforcer la contribution du secteur au développement socio-économique durable des pays ACP.</p>
<p><b>MÉCANISME D'INVESTISSEMENT ACP, à partir de décembre 2019</b></p>	<p>Partenaires de mise en œuvre : Banque européenne d'investissement (BEI).</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Budget : La dotation totale s'élève à 5,158 milliards d'euros en décembre 2018 et se répartit comme suit :</li> <li>✓ Mécanisme d'investissement, (fonds renouvelable, total à partir de 2010) : 3,137 milliards d'euros</li> <li>✓ Enveloppe d'investissement d'impact (depuis 2014) : 800 millions d'euros</li> <li>✓ Fonds de subvention pour les bonifications d'intérêts et l'assistance technique : facture de 1 221 euros</li> </ul>
	<p>Objectif : Soutenir les grands investissements commercialement viables par un financement direct, principalement des prêts à long terme (généralement supérieurs à 10 millions d'euros) ; le financement des PME avec les intermédiaires financiers des pays ACP (banques de développement/commerciales, fonds de capital-risque, etc.)</p> <p>Produits : (1) Dette subordonnée ou junior, (2) Quasi-fonds propres, (3) Fonds propres, (4) Garanties, (5) Bonifications d'intérêts, (6) Assistance technique</p>

# EXPLOITATION EFFICACE DES POSSIBILITÉS D'AFFAIRES ET D'INVESTISSEMENT DE L'ACP-UE

## PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE

Daroa PETER

Directeur, Division de la promotion des services aux investisseurs  
AUTORITÉ DE PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

### MESSAGES CLÉS SUR L'ENVIRONNEMENT DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN PNG

L'Agence de promotion des investissements (API) relève du Ministère du Commerce et de l'Industrie, de même que l'Agence de développement des PME et la Banque nationale de développement.

L'API est tout à fait unique. Son mandat est de faire progresser la promotion et la réglementation des investissements. Au cours des trois dernières années, l'API a autofinancé son mandat de promotion des investissements. Elle a reçu l'appui principalement de partenaires de développement qui financent la promotion de projets d'investissement - surtout l'Australie et la Malaisie et récemment la Chine et les États-Unis (les plus gros investisseurs en valeur) et les nouvelles tendances émergentes de nouveaux investisseurs, notamment les Philippines et la France. Récemment, l'API a reçu de nombreuses demandes de renseignements de

pays européens - comme le Royaume-Uni, la France et la Belgique - concernant d'éventuelles possibilités d'investissement en PNG dans des secteurs comme l'agriculture et les énergies renouvelables.

Récemment, les autorités de la PNG ont mis en place une nouvelle zone économique et une catégorie fiscale pour les PME, qui est beaucoup plus basse que les taux de l'impôt sur les sociétés. Ce sont là les principaux avantages que l'API exploite pour attirer de nouveaux investissements en PNG grâce à l'établissement de profils de projets et à des visites de partenaires potentiels dans les principales provinces/zones rurales où vit plus de 80 % de la population du pays. L'API répond en particulier aux besoins essentiels de développement des entreprises et à l'alphabétisation de ces communautés.

## MISE EN ŒUVRE DU PROJET DE SOUTIEN ET RÉSULTATS

Avec le soutien du programme TCII, l'API a réussi à organiser le forum des entreprises qui s'est tenu pendant la semaine de l'investissement du pays. Ce forum d'affaires était un événement inaugural, et l'API l'a trouvé très utile dans le sens où il a permis aux communautés d'affaires des provinces de se rencontrer dans la capitale Port Moresby. Ces communautés d'affaires ont également été exposées à des détails techniques sur la façon de faire des affaires qui sont pertinents pour l'environnement et la base économique de la PNG.

L'objectif était que ces communautés d'affaires des provinces trouvent des partenaires commerciaux grâce au mécanisme de mise en relation. Cet événement a également permis à certains parlementaires clés de présenter aux milieux d'affaires leurs programmes spécifiques dans leurs districts respectifs.

L'API s'est rendu compte que les milieux d'affaires étaient très intéressés par la promotion et la réalisation d'investissements dans les différentes communautés et secteurs économiques du pays. Il a également été constaté que les milieux

d'affaires des Fidji et des Samoa - les autres États de l'APE dans le Pacifique - souhaiteraient également participer en grand nombre à ces événements de développement des affaires. Cependant, l'un des défis qui est devenu évident est que peu d'entreprises de l'UE ont participé à cet événement de développement commercial, probablement en raison du facteur de distance entre l'Europe et la PNG. Grâce à ces efforts, nous avons maintenant mis en place un conseil des entreprises PNG-UE qui, en temps voulu, facilitera l'établissement de liens plus étroits entre les communautés d'affaires de l'UE et de la PNG.

Dans le cadre de l'APE, la PNG bénéficie de développements sectoriels spécifiques, en particulier dans le secteur de la pêche, relève certains des principaux défis sectoriels spécifiques en matière d'exportation et exploite les opportunités sous-jacentes et émergentes. Parmi les nouvelles possibilités, on peut citer le financement mixte qui est mis en place dans le cadre de la coopération entre l'UE et le Pacifique.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

L'API souhaite proposer que, dans le cadre du programme TCII, davantage d'efforts soient consacrés au renforcement des capacités en matière de renseignements économiques sectoriels pour les pays du Pacifique et d'autres régions ACP en tant que destinations des investissements de l'UE. Il s'agira de renforcer les capacités et de partager les connaissances sur le profilage des secteurs et des projets, de créer une base de données et de fournir ces informations sur les investissements et le commerce dans des secteurs tels que l'agriculture, l'agroalimentaire et les services, les mines, les énergies renouvelables, le pétrole et l'énergie, en particulier pour la PNG.

La PNG a un immense potentiel inexploité dans les domaines de l'agriculture et du tourisme. Le

dynamisme des PME devrait également être un domaine important sur lequel il convient de se concentrer dans le but de renforcer l'intégration et le développement durable.

Un autre domaine d'intérêt devrait être de sensibiliser les entreprises européennes à la nécessité de participer aux événements communs de promotion des entreprises et des investissements. Le forum des entreprises et des investissements PNG-UE se tiendra à nouveau cette année et souhaite sensibiliser davantage les entreprises européennes à cet événement et aux autres événements commerciaux qui auront lieu dans la région.

# ÉTENDRE LE MODÈLE UE-PNG D'ENTREPRISE À ENTREPRISE

## EC DG COMMERCE

Moustapha Magumu

Responsable des affaires commerciales, accords de partenariat économique ACP, pays et territoires d'outre-mer

## MESSAGES CLÉS SUR L'ÉTAT DES LIEUX DE L'APE

Réaffirmons que la nouvelle Commission européenne s'engage à continuer de renforcer les relations commerciales et économiques avec la région du Pacifique. L'une des responsabilités du commissaire au commerce est de renforcer la mise en œuvre de l'APE dans la région du Pacifique.

Les pays qui mettent en œuvre l'APE dans le Pacifique sont les suivants : l'APE mis en œuvre par les Fidji et la PNG a pris de l'ampleur avec l'adhésion de Samoa en décembre 2018, et les Îles Salomon doivent finaliser le processus

d'adhésion prochainement (d'ici la fin de la mi-2020). Les îles Tonga doivent également soumettre leurs instruments d'adhésion/propositions pour permettre la négociation de l'offre en vue de leur adhésion aux États de l'APE d'ici la fin 2020.

L'APE est ouvert à l'adhésion, c'est pourquoi l'un des objectifs des parties est de faire en sorte que, dans un avenir proche, tous les pays ACP de la région deviennent membres de l'APE.

## ÉVOLUTION DU COMMERCE ET SUCCÈS

Le commerce a évolué positivement entre l'UE, la PNG et les Fidji depuis la conclusion de l'APE en 2008 - la balance commerciale étant clairement en faveur des États du Pacifique.

Les points clés des succès de l'APE entre l'UE et les États du Pacifique comprennent notamment l'impact de la dérogation accordée dans le cadre des retours sur objectifs (ROO), en particulier

les sources mondiales qui permettent à la PNG de s'approvisionner en matières premières de n'importe où, à condition que le poisson ait été transformé en PNG. Les produits de la pêche peuvent être exportés vers l'UE en franchise de droits et de quotas. Cela a créé beaucoup d'entreprises en PNG - environ cinq investissements majeurs dans l'industrie de la conserve de poisson ont été réalisés depuis 2008 et ont généré environ 50 000 emplois dans l'industrie de la conserve de thon, principalement pour les femmes et, en termes de

chiffres, cela représente environ 19 % du total des exportations de PNG vers l'UE en 2018. C'est une belle réussite pour la PNG.

L'eau des Fidji est un autre exemple de succès. Depuis 2008, les exportations d'eau des Fidji vers l'UE ont augmenté, notamment vers le Royaume-Uni, la France, l'Espagne et la Belgique. Dans de nombreux restaurants et hôtels de ces pays, on trouve de l'eau des Fidji.

## EXTENSION DE L'UE-PNG D'ENTREPRISE À ENTREPRISE

Cette initiative figure dans l'agenda des priorités de l'UE, car c'est le meilleur moyen d'attirer les entreprises de l'UE dans la région. Comme indiqué précédemment, le manque d'intérêt des entreprises de l'UE pour la conférence des entreprises UE-PNG était dû aux implications financières. Par conséquent, cette initiative constitue une base solide sur laquelle s'appuyer en particulier :

- Le nombre de représentants des entreprises de l'UE n'a pas égalé celui des participants issus du monde local des affaires (plus de 200), du secteur privé, de la sphère publique, car le premier événement n'a pas été suffisamment médiatisé. D'où la nécessité d'effectuer une veille sectorielle / un profilage sectoriel ciblant le ou les avantages concurrentiels inhérents en vue d'attirer les entreprises de l'UE susceptibles de venir investir dans la région, en particulier celles qui y sont représentées et/ou dont les entreprises peuvent être ciblées pour une expansion ultérieure ;
- L'UE doit renforcer sa dépendance vis-à-vis des communautés d'entreprises déjà présentes dans la région en ce qui concerne les informations sur le commerce et les investissements qu'elles possèdent et peuvent partager ;
- Des efforts en termes de présence doivent être faits en ce qui concerne le conseil d'entreprise conjoint UE-PNG ; sa mise en place a connu un certain succès et cette institution devra être renforcée à l'avenir ;
- Perspectives pour l'APE dans la région : il se poursuivra avec 3 éléments :
  - ✓ Élargir l'accord en se concentrant sur l'adhésion d'autres pays ;

- ✓ Approfondissement de l'accord en tenant compte de l'intérêt croissant pour les éléments durables du commerce, notamment le droit du travail, le genre, le changement climatique, l'environnement ;
- ✓ Promotion et coopération : comment impliquer la société civile et les organes parlementaires dans le suivi de la mise en œuvre des APE afin de s'assurer qu'ils remplissent leurs objectifs.
- Les services - il s'agit d'un autre élément clé du secteur économique de la région, et nous étudierons la meilleure façon de le développer efficacement dans le cadre de l'APE. À cette fin, une étude est envisagée qui se concentrera sur les éléments de ce domaine dans l'APE, secteur par secteur ;
- L'extension du commerce d'entreprise à entreprise au niveau régional - en transposant le modèle national de la PNG à la couverture régionale pour inclure tous les pays de l'APE dans la région. Pour relever efficacement les défis sous-jacents, la CE envisage de créer une entité commerciale européenne qui aidera les communautés d'affaires de l'UE, y compris les PME, à s'internationaliser, c'est-à-dire à s'intéresser à l'investissement dans la région du Pacifique. Cela se fera en étroite collaboration avec les délégations de l'UE dans les régions respectives et les conseils d'entreprises de l'UE afin que les milieux d'affaires de l'UE réalisent le potentiel de maximisation des avantages des APE tout en créant des emplois pour les populations des États APE.

# AMÉLIORATION DU CLIMAT DES AFFAIRES POUR ACCROÎTRE LES INVESTISSEMENTS ET LE COMMERCE ENTRE LES PAYS DES PAIE

**RMCE**

**Paraschand HURRY**

Administrateur responsable  
Centre régional multidisciplinaire d'excellence (CRME)

## PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU PROGRAMME DE SOUTIEN TCII : SOUTIEN CIBLÉ AU CRME POUR LA MISE EN ŒUVRE DES PRINCIPAUX VOLETS COMMERCIAUX DE SES PROGRAMMES ACCÉLÉRÉS POUR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE (PAIE)

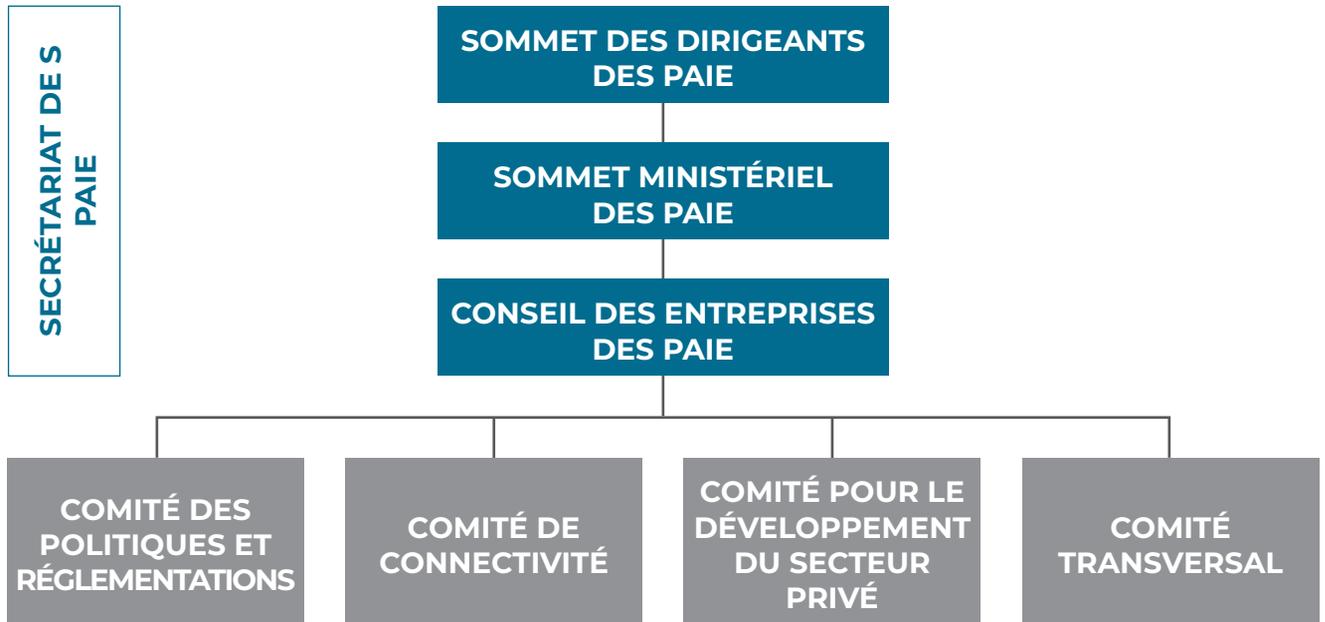
### Triple objectif et résultats du programme de soutien :

- Contribuer à faciliter la libre circulation des hommes et des femmes d'affaires et des professionnels entre les pays de des PAIE : Par le biais de la carte de voyage d'affaires des PAIE ;
- Renforcer et approfondir la coopération dans le domaine du commerce des services : Par le biais d'un cadre pour le suivi et la mise en œuvre de l'accord de reconnaissance mutuelle (ARM) ;
- Améliorer le climat des affaires pour accroître les investissements et le commerce entre les États membres des PAIE : Par le biais du cadre de facilitation des affaires

### Bonnes pratiques des PAIE pour le climat des investissements et du commerce

- Le Malawi a introduit une loi sur les transactions électroniques et un système de paiement électronique pour des procédures fiscales transparentes et simples.
- L'île Maurice a introduit l'enregistrement en ligne des entreprises et l'interopérabilité ainsi que la rationalisation du système de licences grâce à une plateforme de licences électroniques.
- Le Mozambique recueille et gère les bases de données des MNT par le biais de son programme pilote tripartite visant à rationaliser/éliminer les MNT/ONT.
- Les Seychelles ont introduit un système de gestion des risques et de ciblage des cargaisons pour réduire les taux d'inspection physique et simplifier le processus d'enregistrement des entreprises.
- La Zambie a adopté le système SYDONIA et a introduit une plateforme à guichet unique - One Stop Shop Integrated System (OSSIS).

CADRE DE FACILITATION DES AFFAIRES DES PAIE



- Le cadre de facilitation des affaires repose sur les piliers fondamentaux que sont la politique et la réglementation, la connectivité et le développement du secteur privé pour améliorer le commerce et l'investissement.
- **Secrétariat des PAIE :** Création d'un secrétariat des PAIE en tant que mécanisme de coordination pour gérer le processus des PAIE.

- **Conseil des entreprises des PAIE (APEI Business Council - ABC) :** Créé en tant qu'organisation d'entreprises membres et institution du secteur privé des PAIE.
- **Dans le cadre de l'ABC,** un modèle de dialogue régional public-privé (DPP) a été proposé.
- **Secrétariat de l'ABC :** Il est responsable du fonctionnement quotidien de l'ABC et de la mise en œuvre de son programme de travail.



## LES SECTEURS CRITIQUES COMME CATALYSEURS

- La sélection des secteurs du commerce agricole et non agricole a été effectuée en dressant la carte des marchandises ayant le plus grand potentiel d'exportation dans la région des PAIE. Ces secteurs comprennent : i) un rapport valeur/poids relativement faible et un coût de transport régional élevé, ii) des produits présentant principalement des risques SPS élevés mais surmontables et iii) des produits ayant un potentiel en tant que matière première pour la transformation à valeur ajoutée ;
- Les secteurs agricoles et non agricoles prioritaires comprennent : les aliments pour animaux, les fruits de mer, les arachides, le sucre, le maïs, les textiles et les vêtements ;
- Le maïs et le soja sont des cultures importantes pour les petits exploitants et l'arachide est l'une des cultures les plus répandues dans les pays continentaux des PAIE ;
- Les produits de la mer congelés du Mozambique sont susceptibles d'être un bon domaine pour l'augmentation du commerce dans la région des PAIE ;
- Les secteurs de services prioritaires comprennent : Voyages, transports, services financiers et communications ;
- Le tourisme est un secteur clé, en particulier pour les pays insulaires des Seychelles et de Maurice ;
- Les pays des PAIE sont des exportateurs nets de services de communication et de services financiers, et ont été parmi les plus importants moteurs de croissance du PIB dans la région.

## LES DÉFIS DU PROGRAMME

1. Le cadre de facilitation des affaires des PAIE se heurte à d'autres initiatives d'intégration régionale (COMESA, CDAA, ZLECA, etc.) ;
2. Problème de chevauchements avec les demandes de ressources pour les programmes d'intégration régionale ;
3. Coordination et engagement du secteur privé et des organisations sociales dans le dialogue politique ;
4. Les PAIE n'ont pas de base formelle, ce n'est pas une ZLE mais seulement un effort ;
5. La durabilité du projet est remise en question ;

6. Le soutien à la mise en œuvre et l'assistance technique pour le renforcement des capacités sont insuffisants.

## VOIE PROPOSÉE : PROCHAINES ÉTAPES POUR LE DÉVELOPPEMENT INSTITUTIONNEL:

- Mécanisme de coordination des PAIE
- Mise en place du site web des PAIE pour l'hébergement du DPP et des plateformes d'apprentissage par les pairs.
- Démarrage de la communication avec les institutions du secteur privé dans cinq pays membres afin de lancer la création du conseil des entreprises des PAIE et de son secrétariat.
- Consensus, finalisation et diffusion de la structure opérationnelle et du programme de travail des PAIE.
- Organisation par le secrétariat d'un plan d'action collectif basé sur des plans d'action individuels pour la réunion ministérielle/sommet des PAIE.
- Organisation de la première réunion ministérielle/sommet des PAIE.

## LES BESOINS EN MATIÈRE DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

- Mise en place de la plateforme en ligne d'apprentissage par les pairs.
- Leçons d'apprentissage par les pairs sur les expériences/bonnes pratiques à partager sur la plateforme.
- Organisation d'ateliers/webinaires annuels de renforcement des capacités sur les thèmes demandés, sur la base de la matrice de renforcement des capacités.
- Le Secrétariat travaillera sur le mécanisme d'évaluation par les pairs des PAIE et le planifiera afin de le proposer aux dirigeants des PAIE.
- Le Secrétariat organisera des sessions d'examen sur les domaines thématiques sélectionnés.
- Sur la base des recommandations issues de l'examen par les pairs et des enseignements tirés des activités d'apprentissage par les pairs, les pays membres doivent procéder à un audit de leur réglementation nationale et élaborer un plan d'amendements/réformes qui pourrait être inclus dans le plan d'action individuel du pays.

# CLUSTER 5B: COMMERCE ET INVESTISSEMENT COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR PRIVÉ



**Modérateur**

**PROGRAMME TCII**  
Ahmed NDYESHOBOLA



**AFRIQUE DE  
L'OUEST/AGK**  
Wunmi OSHOLAKE



**MAURICE**  
Sunil N. BOODHOO



**BOTSWANA**  
Kgotso KGOSIEMANG



**ZIMBABWE**  
Admire JONGWE



**REPOA**  
Donald MMARI



**TRAPCA**  
Caiphaz CHEKWOTI

# AMÉLIORATION DE LA PRÉPARATION À L'EXPORTATION POUR LES PME PRODUCTRICES ET EXPORTATRICES DE COSMÉTIQUES DIRIGÉES PAR DES FEMMES

## AFRIQUE DE L'OUEST/AGK

Wunmi OSHOLAKE

Directeur adjoint

Alliance globale du karité (AGK)



## VUE D'ENSEMBLE DE L'ALLIANCE GLOBALE DU KARITÉ

500 MEMBRES DANS 35 PAYS



TRADE COMI PROGRAMME

BUILDING ACP TRADE CAPACITIES  
RENFORCER LES CAPACITÉS COMMERCIALES DES ACP

## QUE FAIT L'AGK

### PROMOTION

Conférences, expositions et recherche pour accroître l'utilisation



### DURABILITÉ

Collaboration entre plusieurs parties prenantes pour améliorer les conditions de travail des femmes, leurs moyens de subsistance et la protection des écosystèmes

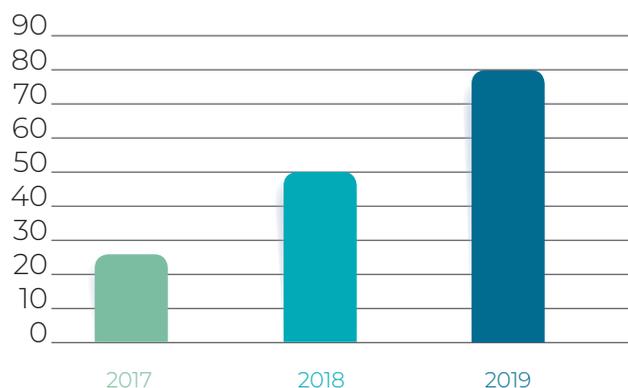
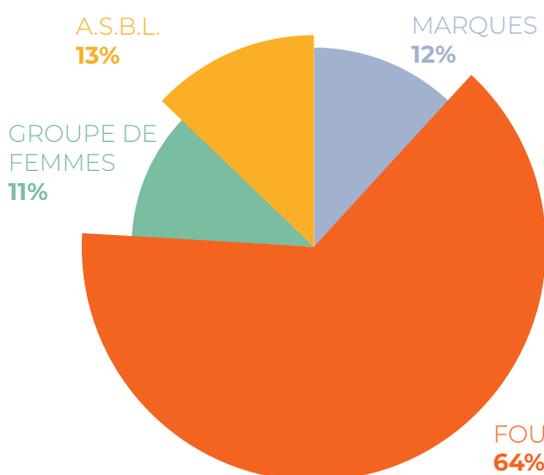
### QUALITÉ

Diffusion des normes et des meilleures pratiques pour améliorer la valeur

## AVANTAGES POUR LES MEMBRES

- Liens avec le marché pour 500 organisations membres, représentant 35 pays
- Soutien technique pour les initiatives relatives à la chaîne d'approvisionnement, au marketing et à la durabilité, y compris pour les ateliers, les sessions de formation et les salons professionnels.
- Informations exclusives sur le marché
- Participation au programme de durabilité de l'AGK
- Conférences et expositions annuelles
- Droit de vote à l'Assemblée générale annuelle

## CATÉGORIE D'ACTEURS ET TENDANCES DE CROISSANCE



FOURNISSEURS  
64%

## ÉVALUATION DE L'INDUSTRIE

- Les petites marques de cosmétiques basées en Afrique sont un élément essentiel de la chaîne de valeur du karité, car leurs activités mettent en évidence les valeurs ajoutées en Afrique par les entreprises détenues par des femmes.
- Elles créent des emplois pour 5 à 10 personnes dans leur chaîne d'approvisionnement, c'est-à-dire dans la formulation, le conditionnement, la vente et le marketing.
- Demande croissante de karité dans les cosmétiques, stimulée par les consommateurs de produits biologiques et naturels avec des revenus d'élimination.
- Les petites marques développent des produits innovants tels que des crèmes, des baumes pour les lèvres, du beurre pour le corps et des gommages pour répondre à la demande, avec le beurre de karité comme ingrédient de base.
- L'AGK organise chaque année une exposition de cosmétiques africains pour présenter les produits cosmétiques à base de karité à Dubaï, en Afrique du Sud et au Maroc.
- Connecté à plus de 10 000 acheteurs (distributeurs et magasins de détail).
- De nombreuses marques ne profitent pas de cette exposition pour croître comme elles le pourraient en raison de leurs limites en termes de capacités, de produits de qualité, d'emballages, d'accès au financement, et de la demande de produits certifiés biologiques.

## APERÇU DU PROJET DE SOUTIEN À TRADECOM II

- Le partenariat avec TradeCom visait à relever les défis auxquels sont confrontées les petites marques de cosmétiques en Afrique, à développer leurs capacités commerciales et à renforcer la compétitivité des exportations de produits à base de karité ;
- Entreprendre une évaluation des pratiques actuelles des petites entreprises au Ghana, au Nigeria, en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au

Togo afin d'évaluer leurs capacités techniques et leur aptitude à l'exportation ;

- Evaluation de la conformité au niveau national sur les normes de qualité pour le secteur de la cosmétologie ;
- Définir les conditions d'entrée sur les marchés de l'UE et des États-Unis pour les produits à base de karité et sur les marchés africains ;
- Exigences en matière de meilleures pratiques dans la fabrication de produits cosmétiques ;
- Formations de renforcement des capacités et un atelier de validation ; et
- Guide d'exportation étape par étape pour les membres de l'AGK.
- Les résultats du projet comprennent :
  - ✓ Formation de 150 petites entreprises lors de la conférence Shea2019 qui s'est tenue à Accra sur les procédures de gestion des exportations afin d'améliorer leur préparation à l'exportation ;
  - ✓ Organisation d'un atelier de validation et de formation sur les processus de commercialisation, l'exportation et la gestion de la qualité pour les petites entreprises ;
  - ✓ Développement de 2 manuels qui mettent en évidence les meilleures pratiques de fabrication pour les petites entreprises et les exigences d'exportation pour les marchés d'Afrique, des États-Unis et de l'UE.





### POINTS FORTS DES ATELIERS

- L'atelier de validation organisé par Enabling Environment s'est tenu à Accra le 30 octobre 2019.
- L'objectif de l'atelier était de revoir et d'adapter les manuels d'exportation et de qualité pour les membres de l'AGK.
- 30 participants du Togo, du Bénin, de la Côte d'Ivoire, du Burkina Faso, du Nigeria et du Ghana ont participé à l'atelier.
- Les projets de manuels présentaient des informations pratiques sur l'amélioration des normes de qualité, l'exportation et la certification des produits à base de karité vers les marchés de l'UE et des États-Unis.
- Les participants ont examiné les manuels et ont fourni des informations sur les meilleures pratiques en matière de processus de normes de qualité pour les cosmétiques et les meilleures pratiques de fabrication.
- Le manuel a été adapté en tant que guide utile et diffusé aux membres de l'AGK.

“ L'atelier était très pratique. Nous inviter à apporter notre contribution signifie beaucoup pour nous, ajoute de la valeur à ce que nous faisons et démontre le respect de nos efforts. Ma participation à cet événement m'a permis d'acquérir de nombreuses connaissances.

Confort Adjahoe-Jennings,  
Ele Agbe Company Ltd, Ghana

”

“ Les aspects relatifs aux exigences de qualité et du marché ont été très instructifs. Je crois que cela nous aide à créer davantage en vue de notre autonomisation économique. Ensemble, nous y parviendrons.

Fulera Seidu,  
Winnazua

”



## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

L'approche suivante sera utilisée pour diffuser les informations des guides d'exportation et de gestion de la qualité aux parties prenantes :

- Cibler les nouveaux membres et les membres existants en Afrique qui produisent des cosmétiques et partager l'information afin d'améliorer leurs capacités techniques. ;
- Diffusion en ligne aux parties prenantes qui se connectent à la bibliothèque de ressources de l'AGK ;

- Développer et faire des présentations des aspects clés du manuel aux participants de petits séminaires de formation lors de la conférence Shea2020 au Togo ;
- Publication périodique sur les médias sociaux et partage de liens vers des aspects spécifiques du manuel pour stimuler la sensibilisation et promouvoir les exportations de produits cosmétiques à base de karité.

# RENFORCEMENT DE L'APTITUDE À L'EXPORTATION ET DE LA COMPÉTITIVITÉ DES PME

## MAURICE

**Sunil N. BOODHOO**

Directeur, Division du Commerce international  
Ministère des Affaires étrangères, de l'Intégration régionale  
et du Commerce international

## AMÉLIORATION DE L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL POUR LES PME EXPORTATRICES DE L'ÎLE MAURICE, EN PARTICULIER DANS LE CADRE DE LA MISE EN ŒUVRE DE L'APE

### APERÇU

**PAYSAGE DES PME  
MAURICIENNES**

**PRINCIPAUX DÉFIS  
POUR LES PME  
MAURICIENNES**

**PROJET TCII SUR LA  
COMPÉTITIVITÉ DES  
EXPORTATIONS**

**DÉFIS**

**VOIE À SUIVRE**

### PAYSAGE DES PME MAURICIENNES

- Les PME contribuent à environ 40 % du PIB du pays et représentent 54,6 % de l'emploi total ;
- Conformément au budget du gouvernement et à la Vision 2030, les PME sont appelées à jouer un rôle plus important dans l'économie ;
- Non seulement en tant que facilitateur, mais aussi en tant que moteur clé d'une croissance inclusive et équilibrée ;
- Les défis dans le secteur sont toutefois multidimensionnels et dans un contexte aussi

complexe, les PME, les institutions de soutien, le secteur privé et le gouvernement doivent adopter de nouvelles approches et inventer de nouvelles façons de travailler ensemble pour favoriser la compétitivité des PME ;

- Élaboration d'un plan directeur pour les PME sur 10 ans afin de remodeler le paysage des entrepreneurs d'ici 2026.

## PLAN DIRECTEUR POUR LES PME EN 2026

### CINQ OBJECTIFS PRINCIPAUX

#### 1: Améliorer la compétitivité et la croissance des PME grâce à

- ↳ une meilleure productivité,
- ↳ des produits de meilleure qualité et
- ↳ la capacité d'adaptation à la concurrence dans l'économie mondiale

#### 2: Encourager les PME à fort potentiel de croissance en soutenant les start-ups et en encourageant l'esprit d'entreprise ;

- ↳ soutenir les activités basées sur la connaissance et les PME (innovatrices) de rupture

#### 3: Améliorer les compétences et les possibilités d'emploi

- ↳ remédier à l'inadéquation des compétences et améliorer le capital humain

#### 4: Aider les PME à améliorer la conception et la valeur ajoutée

- ↳ Renseignements sur le marché et développement du marché

#### 5: Accroître l'accès au marché et les exportations

- ↳ Renseignements sur le marché et développement du marché

### OBJECTIFS DU PROJET DE SOUTIEN TCII

AMÉLIORER L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL POUR LES PME EXPORTATRICES DE L'ÎLE MAURICE, NOTAMMENT DANS LE CADRE DE LA MISE EN ŒUVRE DE L'APE.

- ↳ Objectif 1 : Renforcer les capacités de développement des entreprises et du commerce des PME mauriciennes
- ↳ Objectif 2 : Développer un cadre pour des affaires durables et des capacités de développement des PME mauriciennes :
  - ✓ Le projet actuel est un suivi de la première assistance reçue par l'île Maurice qui visait à renforcer la compétitivité des PME à l'exportation ;
  - ✓ Assistance reçue dans le cadre du Mécanisme de réponse rapide.

### PROCESSUS DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET

#### Objectif 1 Renforcer les capacités de développement des entreprises et du commerce des PME mauriciennes

- ↳ Résultat 1.1 : Élaboration d'une stratégie nationale simplifiée en matière de qualité
- ↳ Résultat 2.2: Formation de 32 PME sélectionnées au développement des exportations et au maintien de la compétitivité.

#### Objectif 2 : Développer un cadre pour la durabilité des entreprises et des capacités de développement des PME mauriciennes

- ↳ Résultat 2.1 : Formation d'un groupe de facilitateurs locaux pour renforcer les capacités de développement des PME
- ↳ Résultat 2.2 : Élaboration d'un cadre pour le suivi et amélioration des programmes de soutien au commerce des PME

- Le projet a été conçu et mis en œuvre en consultation avec les institutions bénéficiaires, à savoir SME Mauritius, l'Association des manufacturiers mauriciens et Business Mauritius;
- Réunions d'analyse des écarts sectoriels ou individuels entre les PME et les consultants;
- Évaluation de l'équipe de facilitateurs :
  - ✓ L'objectif était d'évaluer les connaissances et la capacité de l'équipe de facilitateurs à soutenir les PME dans leurs efforts de conformité vis-à-vis des exigences du marché de l'exportation en matière de qualité et de normes dans différentes entreprises. Les questions relatives au développement des entreprises ont également été analysées.
- → 32 PME ont bénéficié du projet de soutien :
  - ✓ Les secteurs: Textile et habillement; produits agricoles et alimentaires ; bijouterie ; industrie légère (par exemple, meubles; impression; produits en cuir);
  - ✓ Développement de logiciels; Artisanat; Recyclage;
  - ✓ Propriété : Entreprises détenues et gérées par des femmes entrepreneurs ou de jeunes entrepreneurs. 13 de ces PME sont des

entreprises dirigées par des femmes ;

- ✓ Marchés d'exportation existants et potentiels : Entreprises déjà exportatrices ou considérées comme presque prêtes à l'exportation.

➤ Formation pour les PME :

**a | Normes de qualité.** La formation a été adaptée à chaque secteur et au niveau de transformation des produits exportables, entre autres considérations. Les capacités réelles de production de biens et de services, avantage compétitif des formations pour les PME ;

**b | "Formation à la sécurité et à la qualité des aliments".** Parmi les sujets abordés, on peut citer

- ✓ La manipulation après récolte, le contrôle de la température et le transport, et
- ✓ Les opérations de conditionnement qui devraient être effectuées en relation avec des normes spécifiques de conditionnement comme BRC ou GLOBAL G.A.P.

La formation consistait en une session de deux jours en classe et une journée de travaux pratiques sur le terrain.

<b>COMMENT LE PROJET TRADECOM SE DISTINGUE DES AUTRES PROJETS</b>	Sélection des PME par les parties prenantes et les consultants.
	Entreprise visitée par les consultants.
	Travail sur leurs faiblesses et apport de solutions pour améliorer leurs performances.
	Flexibilité pour modifier les termes de référence (sur la base de la situation réelle).

### DURABILITÉ DES PROJETS

SME Mauritius, Business Mauritius (représentant le secteur privé) et l'Association des Manufacturiers Mauriciens (AMM) travaillent ensemble pour soutenir les PME et les rendre autonomes.	Les consultants ont, à cet égard, collaboré avec l'équipe de facilitateurs pour assurer un transfert d'expertise et de connaissances.	L'équipe de facilitateurs formés fournit des conseils aux PME existantes.
--	---	---

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- Élément important : suivi du projet ;
- Les recommandations de l'étude à suivre par SME Mauritius Ltd, une entreprise publique, qui a pour mandat de promouvoir et de développer l'esprit d'entreprise, et de fournir le soutien nécessaire aux PME ;
- Assistance dédiée aux PME suite aux contraintes identifiées dans les entreprises respectives ;
- Mise en œuvre des recommandations faites dans le cadre du projet ainsi que de la première assistance reçue, y compris la nomination d'un chef de projet et d'un facilitateur sur les normes de qualité, le développement des entreprises et les services de renseignements commerciaux.

# AMÉLIORATION DES INVESTISSEMENTS ET DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DU SECTEUR DE LA VIANDE BOVINE

**BOTSWANA**  
**Kgotso KGOSIEMANG**  
PDG

Union nationale des producteurs de bœuf du Botswana (BNBPU)

## QU'EST-CE QUE LA BNBPU ?

- La BNBPU est un organisme national de coordination et de défense des intérêts ; il a été inscrit au registre des sociétés en 2013.
- Il est reconnu par la communauté agricole et le Ministère du Développement agricole et de la Sécurité alimentaire (MoADFS) comme le représentant légal des éleveurs de bovins au Botswana.
- La BNBPU est composée d'agriculteurs passionnés qui servent et défendent les intérêts des agriculteurs.
- Nous sommes une entité qui apprécie et reconnaît la valeur inestimable d'une vache dans les moyens de subsistance du Botswana. La BNBPU reconnaît que l'élevage de bovins est un moyen d'éradiquer la pauvreté au Botswana et qu'il apporte une valeur nutritionnelle aux ménages du pays et du monde entier.
- La BNBPU contribue à favoriser et à entretenir des relations bénéfiques entre les acteurs du secteur et la communauté agricole, dans un effort pour créer un dialogue sain entre les parties intéressées.

- Encourager une industrie bovine robuste et prospère qui apportera de la valeur aux investissements de la communauté agricole.
- La BNBPU existe pour répondre aux problèmes auxquels la communauté agricole est confrontée en termes de conditions d'élevage, de marché et pour encourager l'amélioration du bétail.

## RÉSULTATS DU PROGRAMME DE SOUTIEN TCII

- Le programme s'est fixé comme objectif de déterminer le meilleur modèle à adopter pour la privatisation de la Commission de la viande du Botswana (BMC) en utilisant le GPS Food Group et Nortura, une coopérative agricole norvégienne qui exploite des abattoirs et d'autres usines de transformation de la viande.
- L'exercice a permis d'acquérir une bonne connaissance des investissements dans le secteur de la viande bovine qui ont un impact bénéfique sur le producteur.
- Le modèle visait à donner aux agriculteurs le

contrôle de la BMC puisque celle-ci a été établie à l'origine comme une entreprise appartenant aux agriculteurs.

- La BMC, propriété des agriculteurs, serait responsable devant eux et les motiverait à faire plus pour leur propre entreprise.
- Le programme a recommandé le modèle coopératif que les agriculteurs peuvent utiliser pour posséder la BMC.
- Alors que l'aide était en cours, la loi sur la BMC a été modifiée, rendant le modèle proposé irréalisable. La nouvelle loi indique qu'une personne ne peut détenir plus de 10 % des parts de la BMC. Toutefois, des discussions entre le gouvernement et la BNBPU sur la privatisation de la BMC sont en cours.

## GAINS COMMERCIAUX ET D'INVESTISSEMENT DE LA TRANSFORMATION DE LA BMC EN UNE SOCIÉTÉ DÉTENUE PAR LES AGRICULTEURS

Cela motivera les agriculteurs à travailler dur et à accroître leur propre investissement pour un meilleur rendement, tout comme le modèle Nortura en Norvège. Cela favorisera l'efficacité des opérations de la BMC au profit des actionnaires. Il sera plus facile d'intégrer les demandes et les exigences du marché puisque l'agriculteur est le propriétaire et peut facilement répercuter ces exigences du marché sur l'exploitation.

La coopération Nord-Sud a conduit à un exercice d'évaluation comparative dans le secteur de la viande bovine chez Nortura et GPS en Norvège afin de renforcer les capacités de la BNBPU à titre d'exercice préparatoire à la pleine participation lors de la privatisation de la BMC. Les cas de bonnes pratiques des agriculteurs établis sont un guide pour la formation des agriculteurs de la BNBPU.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Rechercher une aide supplémentaire pour le renforcement des capacités afin de permettre aux agriculteurs de s'impliquer davantage dans les questions liées à la viande bovine.

Parallèlement aux modèles de meilleures pratiques, créer un syndicat de la viande bovine solide et autonome qui répond aux besoins des agriculteurs.

Mettre en place une stratégie de défense des intérêts des femmes et des jeunes pour une industrie bovine plus évolutive et plus durable.



# RENFORCEMENT DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION DES PRODUITS HORTICOLES DU PAYS



**ZIMBABWE**  
**Admire JONGWE**  
Gestionnaire de clientèle  
ZIMTRADE

## LE MANDAT DE ZIMTRADE

↳ ZimTrade est l'organisation nationale de développement et de promotion du commerce du Zimbabwe.

↳ Son mandat est de dynamiser la croissance des exportations du Zimbabwe.

## LE PORTEFEUILLE DE SERVICES DE ZIMTRADE

RENSEIGNEMENTS  
MARCHÉ

DÉVELOPPEMENT  
DES  
EXPORTATIONS

PROMOTION DES  
EXPORTATIONS

PLAIDOYER

## CONTEXTE DE L'HORTICULTURE AU ZIMBABWE

- La structure agraire du Zimbabwe est dominée par les petits exploitants horticoles (SHF), qui n'ont qu'un lien limité avec les marchés d'exportation ;
- La nouvelle distribution agraire a affecté le système de conformité de la chaîne de valeur et a par conséquent réduit les exportations horticoles ;
- Opportunité "à portée de main" pour l'horticulture du Zimbabwe. En 2018, des exportations d'une valeur de 112 millions de dollars US ont été réalisées, principalement vers l'UE (Royaume-Uni, Pays-Bas, etc.) et la Chine ;
- L'objectif est d'atteindre 200 millions de dollars US d'exportations horticoles ;
- Les destinations des exportations horticoles sont concentrées dans l'UE, la Chine et l'Afrique du Sud.

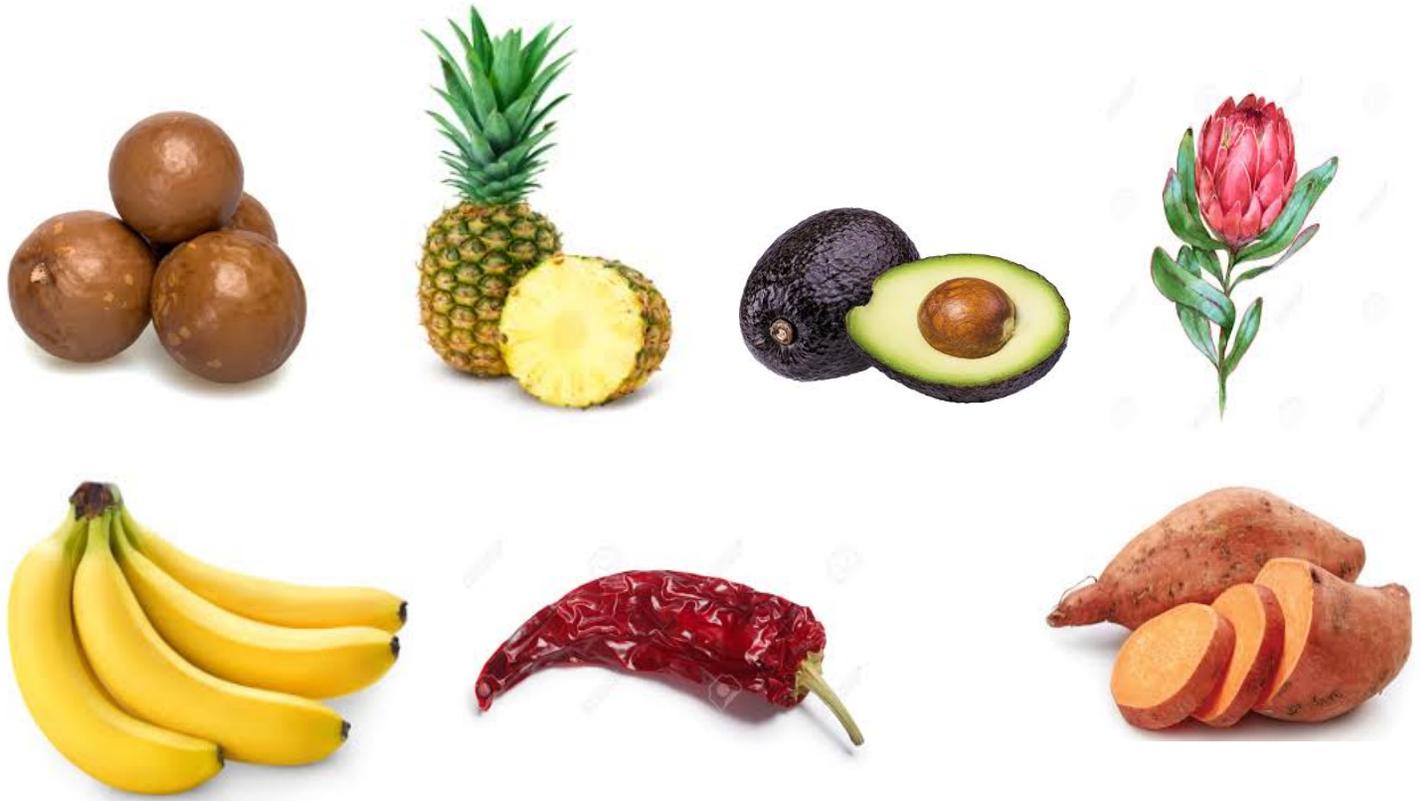
## DÉFIS DE LA COMPÉTITIVITÉ HORTICOLE

1. Insuffisance de capital à long terme et structuré pour soutenir la production agricole ;
2. Infrastructure inadéquate ;
3. Disponibilité limitée et coûts élevés des intrants agricoles ;
4. Environnement macro-économique turbulent ;
5. Faiblesse et insuffisance du soutien institutionnel ainsi qu'intermittence des facilitateurs ;
6. Conditions météorologiques défavorables ;
7. Manque de sécurité du régime foncier/ contestations foncières.

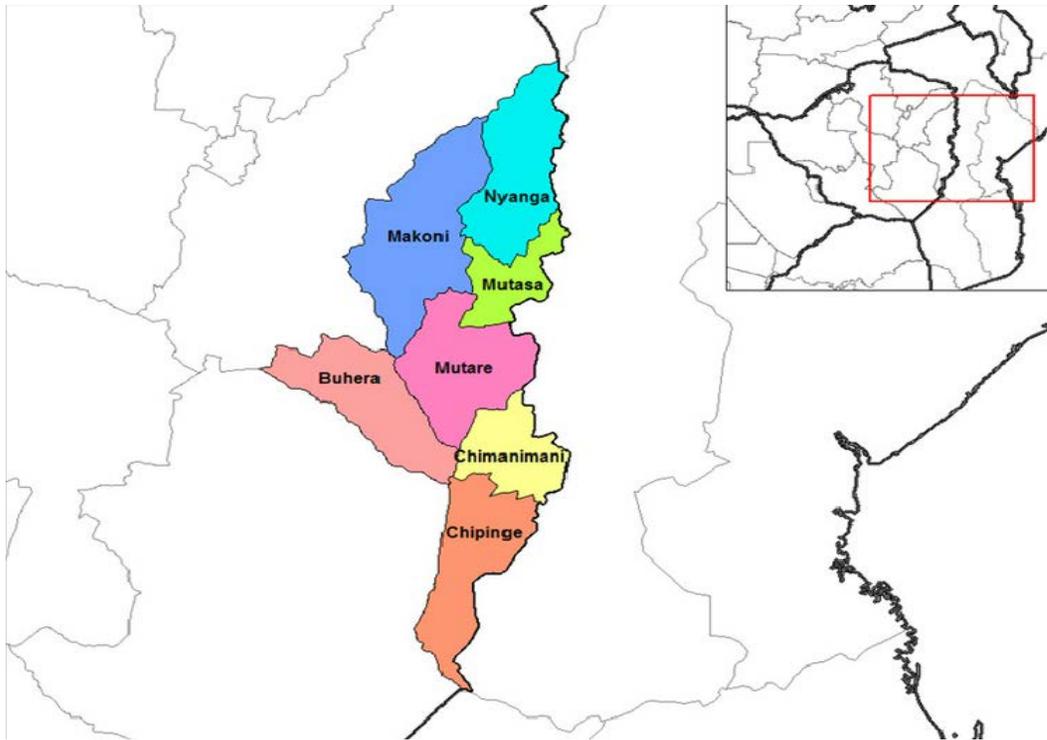
Au cœur des défis qui affectent la compétitivité de l'horticulture zimbabwéenne se trouve la faiblesse des systèmes de conformité de la chaîne de valeur.

## AXE PRINCIPAL DU PROGRAMME DE SOUTIEN DE TRADECOM II AU ZIMBABWE

Développement de la conformité de la chaîne de valeur aux "bonnes pratiques", sous la direction des parties prenantes, pour sept produits horticoles sélectionnés.



## ZONES AYANT BÉNÉFICIÉ DU PROGRAMME DE SOUTIEN



### OBJECTIFS ET RÉSULTATS DU PROJET

"UN SOUTIEN CIBLÉ POUR RENFORCER LA CAPACITÉ ET LA COMPÉTITIVITÉ DES LES PETITS HORTICULTEURS POUR LA PRODUCTION DE PRODUITS DE NICHES POUR L'EXPORTATION DANS LE CADRE DE L'APE INTÉRIMAIRE AU ZIMBABWE"

Développement d'un système de conformité de la chaîne de valeur dirigé par les parties prenantes et de "bonnes pratiques" pour les exportations d'horticulture

SYSTÈME DE CONFORMITÉ DE LA CHAÎNE DE VALEUR (VCCS) DIRIGÉ PAR LES PARTIES PRENANTES ET FONDÉ SUR LES "BONNES PRATIQUES" ;

7 GUIDES D'AUTO-ÉVALUATION

Amélioration de la capacité des bénéficiaires à accéder aux exigences de conformité de la chaîne de valeur et d'exportation qui améliorent et soutiennent l'accès à l'UE

MANUEL SUR LES OPPORTUNITÉS ET LES EXIGENCES EN MATIÈRE D'EXPORTATION ; RAPPORT DE LABORATOIRE

Intégrer les exigences reconnues en matière d'exportation et les "bonnes pratiques" dans le système de conformité de la chaîne de valeur dirigé par les parties prenantes

7 MANUELS SIMPLIFIÉS ET SPÉCIFIQUES AU SECTEUR POUR LA MISE EN ŒUVRE DES PROCESSUS CONSULTATIFS RESPECTIFS DES PARTIES PRENANTES



## EXEMPLES DE BONNES PRATIQUES

- Certification biologique par les producteurs d'ananas :**
  - ✓ Produire des ananas miniatures ;
  - ✓ Commercialiser leurs produits en tant que produits de confiance.
- Cohérence sociale des producteurs de bananes Mutema :**
  - ✓ Liens étroits avec un intermédiaire financier ;
  - ✓ Bon exemple de capital de départ d'un donateur qui porte ses fruits.
- Liens entre les agriculteurs et l'intermédiaire financier dans le secteur de la floriculture :**
  - ✓ Consolidation par l'intermédiaire financier en place du produit pour l'exportation vers la région et au-delà.
- Centre fort dans la chaîne de valeur de la Macadamia :**
  - ✓ Consolidation pour le marché de l'exportation, soutien aux agriculteurs en matière d'intrants, de savoir-faire technique, de lutte contre les maladies, de fonds de roulement.

## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

- Investir dans des systèmes de conformité globale :
  - ✓ Les "petits pas" et la discipline sont essentiels pour la conformité ;
  - ✓ Intégrer les normes Zim-GAP et IPM ;
  - ✓ Pilotage du système national de conformité de la chaîne de valeur (NVCCS) ;
  - ✓ Certification biologique des produits ;
- Investir dans les systèmes de manutention des produits ;
- Investissement dans les installations de la chaîne du froid :
  - ✓ Investissement dans la promotion des exportations
  - ✓ Valeur ajoutée dans les 7 chaînes de valeur.
- Injection de nouvelles variétés et de matériel végétal à travers les 7 chaînes de valeur ;



- Modernisation et accréditation des laboratoires existants ;
- Développement et renforcement des centres existants pour favoriser l'appropriation et la connectivité en aval.

## AIDER LES PETITS EXPLOITANTS HORTICOLES MÉTAMORPHOSE DES DONNÉES EN SAGESSE



**DES  
DONNÉES EN  
INFORMATIONS**



**L'INFORMATION  
EN  
CONNAISSANCE**



**LA CONNAISSANCE  
EN RENSEIGNEMENTS**



**LES  
RENSEIGNEMENTS  
EN SAGESSE**

# COMPÉTITIVITÉ ET DIVERSIFICATION LE LONG DES PRINCIPAUX CORRIDORS D'EXPORTATION ET CLIMAT D'INVESTISSEMENT POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR



**REPOA**  
**Donald MMARI**  
Directeur exécutif



## MESSAGES CLÉS SUR LE COMMERCE ET LA COMPÉTITIVITÉ DE LA TANZANIE

- La Tanzanie compte deux régions principales : Le continent et les îles de Zanzibar.
  - La Tanzanie a enregistré des taux de croissance de 6 % par an en moyenne depuis 2005.
  - La Tanzanie est une destination attrayante pour le commerce et les investissements :
    - ✓ Situation politique relativement stable ;
    - ✓ Situation géographique stratégique - 1 424 km de côtes, 8 voisins ;
    - ✓ Une population jeune et croissante -- 54,2 millions en 2018, 44% <15 ans ;
    - ✓ Adhésion aux blocs commerciaux régionaux, à la CAE et à la CDAA ;
    - ✓ Potentiel pour les marchés mondiaux, par exemple PSA, AGOA, APE.
  - Cinq principaux corridors d'exportation : sud, ouest, centre, nord et Zanzibar-Pemba.
1. Corridor du sud : corridor essentiellement agricole axé sur les céréales, l'agroforesterie, le thé, le café, les légumineuses et l'horticulture. Il a un potentiel d'expansion vers le gaz naturel et/ou le pétrole. Coordinné notamment par le Southern Agricultural Growth Corridor of Tanzania (SAGCOT), un partenariat public-privé (PPP) axé sur l'agriculture et les infrastructures, le corridor relie le port de Dar es Salaam et d'autres zones de la Tanzanie aux voisins du sud du pays, notamment le Mozambique, la Zambie et le Malawi. Il sert également de transit pour les exportations de cuivre zambien.
  2. Corridor de l'ouest : dominé par les produits agricoles - tabac, pyrèthre, café, coton, pêche, agroforesterie - et minéraux. Dessert également la RDC, le Rwanda, l'Ouganda et le Burundi.
  3. Corridor du centre : centre logistique grâce à son réseau routier et ferroviaire reliant d'autres corridors

d'exportation au port principal de Dar es Salaam, il a un potentiel agricole limité - noix, certaines céréales et raisins - en raison de son climat semi-aride. Dessert des pays similaires au Corridor de l'ouest. Coordonné par l'Agence de facilitation du transport de transit pour le corridor central (CCTFA).

4. Corridor d'exportation du nord : café, thé, horticulture et floriculture. Relie le reste de la Tanzanie au Kenya. A un accès direct à l'aéroport international du Kilimandjaro et au port kenyan de Mombasa.
5. Corridor d'exportation Zanzibar-Pemba : épices (y compris les clous de girofle) et algues marines. Possède un potentiel d'expansion vers le gaz naturel et/ou le pétrole. Il a un accès direct à l'océan Indien et est situé à proximité de l'aéroport international.

## COMMERCE

- La valeur des exportations de marchandises montre une tendance à la baisse depuis le pic de 2016, passant de 5,6 milliards de dollars à 4,3 milliards de dollars en 2018 ;
- La valeur des exportations traditionnelles a diminué plus rapidement que celle des exportations non traditionnelles ;
- Les exportations de produits horticoles représentent toujours une petite part, mais en augmentation - 33 millions de dollars en 2018 ;
- Les importations ont diminué de 8,4 milliards de dollars en 2016 à 8,1 milliards de dollars en 2018, ce qui représente une baisse plus importante pour les biens d'équipement ;
- Compétitivité :
  - ✓ Se classe mal dans le quintile inférieur de l'indice de compétitivité mondiale du FEM, 117ème sur 141 pays (116ème sur 138 en 2018).
- Investissement :
  - ✓ Les flux d'IIDE ont nettement diminué, passant de 1,5 milliard de dollars en 2015 à 755 millions de dollars en 2016, mais ont progressivement augmenté pour atteindre (937 millions de dollars en 2017).

Le potentiel d'exportation de la Tanzanie a été entravé par des contraintes liées à l'offre, notamment : Des politiques commerciales et d'investissement insuffisamment coordonnées, des infrastructures médiocres et peu fiables, un

enseignement et une formation faibles, un accès et une absorption limités des technologies. Ces contraintes compromettent la réalisation des gains récents en matière d'efficacité du marché du travail, d'environnement institutionnel et macroéconomique pour améliorer la compétitivité des secteurs productifs, y compris l'agriculture.

## PAYSAGE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET D'INVESTISSEMENT

- Les politiques commerciales (2003 pour le continent, 2006 pour Zanzibar) et d'investissement (1996 pour le continent, 2004 pour Zanzibar) actuelles sont en cours de révision afin de promouvoir la compétitivité et la diversification - qualité, innovation rapide, personnalisation, coût/productivité.
- Mise à jour de l'étude diagnostique sur l'intégration commerciale (EDIC) : agriculture, mines et industries extractives et tourisme.
- Priorités en matière de commerce et d'investissement définies dans le deuxième plan de développement quinquennal, avec l'industrialisation comme principal objectif.
- Efforts récents du gouvernement en matière de valeur ajoutée et d'avantages en vue d'améliorer la productivité agricole et d'approfondir la chaîne de valeur agricole.
- Comité national de facilitation des échanges - essentiellement pour la logistique.
- Actualisation de l'EDIC ;
- Ratification de l'accord de l'OMC sur la facilitation des échanges.
- Plan directeur pour les réformes réglementaires visant à améliorer l'environnement des entreprises.
- Préparation de stratégies de développement sectoriel, par exemple pour le cuir, le coton, etc.

Contrairement aux schémas directeurs précédents en matière de commerce et d'investissement, l'EDIC aborde les questions des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), des obstacles techniques au commerce (OTC) ainsi que des goulets d'étranglement réglementaires et institutionnels qui entravent le commerce et l'investissement en Tanzanie continentale et à Zanzibar.



## BONNES PRATIQUES

### CAS 1

#### AFRICADO LTD

- Première entreprise tanzanienne à exporter des avocats (Hass) au Royaume-Uni - supermarchés Sainsbury et Tesco ;
- Créée en 2007, installation de conditionnement de pointe en 2013 ;
- Diversification à partir d'une plantation de café peu performante (de 4 400 tonnes en 1972 à moins de 50 tonnes en 1990) ;
- Augmentation de la compétitivité des produits d'AFRICADO, amélioration de la qualité et de l'accès aux marchés d'exportation ;
- Les exportations d'avocats sont passées de 488 tonnes en 2012 à 2 579 tonnes en 2016, soit une augmentation de 428,48% ;
- Désormais désignée zone franche d'exportation, elle exporte vers le Royaume-Uni, la France et les Pays-Bas, ainsi que vers certains petits marchés du Moyen-Orient.

## BONNES PRATIQUES

### CAS 2

#### LES PETITS PRODUCTEURS D'AVOCATS

- Intégration des petits producteurs d'avocats par le biais de relations contractuelles - semences, soutien à l'expansion, marchés assurés ;
- Diversification des petits exploitants qui ne dépendent plus des revenus du café, aux baisses et fluctuations spectaculaires, et comptent désormais plus de 2 200 producteurs (dont 20 % de femmes) ;
- En 2018, les exportations des petits producteurs s'élevaient à 581 tonnes, soit près de 19 % des 3 000 tonnes exportées. L'objectif est d'atteindre 8 000 tonnes d'ici 2023 ;
- Les investissements nécessaires pour atteindre les normes de qualité et les certifications sont encore trop élevés pour les petits exploitants ;
- Transformation de l'agriculture fondée sur la connaissance - la voie de l'avenir - mais les coûts d'entrée pour les petits producteurs impliquent un partenariat stratégique de la chaîne de valeur.

## CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ



## SUGGESTIONS SUR LA VOIE À SUIVRE

Analyse politique pour soutenir la révision en cours de la politique commerciale de la Tanzanie afin de favoriser la compétitivité des exportations agricoles, la diversification et le développement de la chaîne de valeur.

➤ Assistance technique pour répondre aux préoccupations de longue date concernant la recherche sur le commerce agricole - incohérences des données, systèmes de suivi et d'évaluation.

- Renforcement durable des capacités pour créer un ensemble critique d'analystes politiques, de chercheurs et de négociateurs commerciaux.
- Sensibilisation accrue aux besoins du marché et au respect des règles par les exportateurs.
- Dialogue informé et continu entre les secteurs public et privé sur le soutien des échanges et les réglementations commerciales

# RECHERCHE EN SOUTIEN AU RENFORCEMENT DE LA COMPÉTITIVÉ COMMERCIALE



## TRAPCA-ESAMI

Caiphas CHEKWOTI

Expert en politique commerciale  
TRAPCA-ESAMI

## MESSAGES CLÉS SUR LA RECHERCHE EN SOUTIEN D'UNE MEILLEURE COMPÉTITIVÉ

- Dans le cadre de l'action mise en œuvre par TRAPCA-ESAMI, les 5 études de cas prévues se concentrent sur les questions d'intégration émergentes pour les pays africains ;
- Les résultats préliminaires de 3 études de cas en cours ;
- Portée de la couverture des études de cas attribuée aux contraintes budgétaires ;
- Avec un soutien supplémentaire, le champ d'application et les questions sectorielles liées au commerce peuvent être élargis en s'appuyant sur les études en cours

### CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVÉ

1. Évaluation de la mise en œuvre des engagements en matière de commerce des services
  - ✓ CAE
  - ✓ COMESA
2. Évaluation de l'initiative régionale de la CDAA visant à minimiser les transactions élevées attribuées aux systèmes nationaux de garantie des obligations:
  - ✓ Corridor Durban Kasumbalesa.

### RÉSULTATS ATTENDUS

- Les évaluations fourniront des informations importantes sur les difficultés de mise en œuvre et les mesures de minimisation possibles.
- Ces informations serviront de base à la prise de décisions visant à renforcer la compétitivité et l'esprit d'entreprise des jeunes et des femmes.
- Les lacunes identifiées en matière de connaissances peuvent être utilisées pour améliorer les cours pour cadres prévus ou pour développer de nouveaux cours pour cadres.

## COMMERCE DES SERVICES DU COMESA ET DE LA CAE

- ↘ **Axe principal**
  - ✓ Évaluation des instruments juridiques existants en matière de commerce des services, des engagements de libéralisation et de l'état d'avancement de la mise en œuvre au niveau des États membres.
- ↘ **Questions**
  - ✓ Interrelation des mesures au niveau de la mise en œuvre ;
  - ✓ Rôle du commerce des services dans la compétitivité de l'industrie et des produits ;
  - ✓ Défis de l'agenda du commerce des services.
- ↘ **Méthodologie**
  - ✓ Examen des rapports sur l'état d'avancement de la mise en œuvre et sur les problèmes rencontrés ;
  - ✓ Analyse comparative des meilleures pratiques internationales - UE & CARICOM ;
  - ✓ Revue de la littérature sur les expériences du secteur privé ;
  - ✓ Entretiens avec les principaux coordinateurs du commerce des services dans les CER et les conseils régionaux d'entreprises.
- ↘ **Défis**
  - ✓ Lacunes en matière de capacités ;
  - ✓ Faiblesses réglementaires ;
  - ✓ Participation limitée des principales parties prenantes, par exemple le secteur privé ;
  - ✓ Coordination institutionnelle limitée ;
  - ✓ Ressources limitées pour une mise en œuvre efficace ;
  - ✓ Conceptualisation limitée des corrélations entre les différentes mesures au niveau de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques ;
  - ✓ Retards dans la finalisation de décisions cruciales du Conseil visant à favoriser la mobilité transfrontalière des services.
- ↘ **Conclusions préliminaires**
  - ✓ La CAE et le COMESA ont tous deux appliqué l'approche par liste pour l'établissement des engagements sur la base de l'AGCS ;
  - ✓ Cadre institutionnel pour la mise en œuvre (comités régionaux et nationaux) ;

- ✓ Défi de la mise en œuvre - manque de cadres stratégiques et de mécanismes de suivi et d'évaluation.

### Autres travaux de recherche

- ✓ Évaluation des réformes pertinentes associées au niveau national ;
- ✓ Évaluation de l'efficacité des cadres de coopération institutionnelle pour la mise en œuvre ;
- ✓ Analyse comparative avec l'UE et la CARICOM ;
- ✓ Perspectives tirées d'entretiens avec le personnel des CER et le secteur privé.

## CORRIDOR DURBAN-KASUMBALESA

- ↘ **Problèmes - coût élevé des transactions et des processus**
  - ✓ Systèmes de garantie des obligations individuelles valables dans chaque État membre de la CDAA ;
  - ✓ Marchandises destinées à la RDC devant traverser 3 pays, ce qui implique 3 garanties de cautionnement ;
  - ✓ Retards et coûts de transaction associés.
- ↘ **Initiative visant à atténuer le problème des coûts de transaction - Système régional de garantie de cautionnement de la CDAA**
  - ✓ Prévus dans le protocole de la CDAA sur le commerce, les transports, les communications et la météorologie ;
  - ✓ Harmonisation des procédures renforçant la facilitation des échanges ;
  - ✓ Réduction attendue du coût des importations, ce qui se traduit par une compétitivité accrue des produits dont les intrants sont importés ;
  - ✓ Répercussions positives sur les femmes et les jeunes impliqués dans des entreprises transfrontalières.
- ↘ **Méthodologie**
  - ✓ Évaluation de la mise en œuvre des initiatives de la CDAA - Système régional de garantie des obligations.
- ↘ **Autres travaux de recherche**
  - ✓ Évaluation de la mise en œuvre du système régional de garantie des obligations de la CDAA

## CONTRIBUTIONS SÉLECTIONNÉES



Oumar Seck – Business ACP

### MARICE

- Énorme accomplissement en termes de compétitivité - son classement mondial reflète un progrès énorme et louable, le top 5 des pays africains ;
- Programme de promotion des exportations et de développement des PME tout à fait louable et le plus élevé d'Afrique ;
- Mise à niveau institutionnelle du secteur privé et du gouvernement - très impressionnant.

### BOTSWANA

- Contenu local systématiquement appliqué - de l'exportation de diamants bruts à la transformation complète et au commerce à Gaborone..



Sunil N. BOODHOO

### MAURICE

- Grand pas en avant dans l'amélioration de la compétitivité du pays, grâce à des synergies entre le gouvernement et le secteur privé pour améliorer continuellement l'environnement des entreprises. Organisation d'un dialogue structuré entre les deux secteurs clés ;
- Des institutions fortes et en constante amélioration - avec un personnel professionnel pour gérer ces institutions ;
- Création d'un écosystème au sein du pays qui devient attrayant pour les investisseurs - régime commercial, climat d'investissement, environnement économique, afin de toujours maintenir les dix premiers dans le classement du climat d'investissement ;
- Efforts pour mettre en place un système judiciaire indépendant et favorable au climat d'investissement du pays.

Paraschand HURRY

### CRME

- Les PAIE s'inspirent de l'expérience de l'île Maurice et tente d'imiter l'expérience du pays auprès des membres du RMCE et entre autres expérience to the RMCE members and others.



Kgotso KGOSIEMANG

### BOTSWANA

- Le pays se met encore au défi de faire plus ;
- Dans le secteur de l'élevage bovin, l'objectif est de faire progresser la transformation du cuir et le secteur de la viande afin de créer également des emplois ;
- Un comité d'administration des affaires de haut niveau a été constitué pour conseiller la haute direction du gouvernement ;
- Le traitement des diamants aurait pu être effectué beaucoup plus tôt ;
- Poursuite de la diversification en s'éloignant des diamants pour inclure le bœuf, et transformation des produits agricoles en tirant profit des ressources naturelles et du développement des chaînes de valeur.



Hermogene NSENGIMANA

### ARSO

- Il faut maintenant penser aux avantages de la compétitivité et les faire valoir au profit des exportateurs des pays ACP ;
- Le développement durable est essentiel ;
- Vendre des produits comme étant produit de manière durable - par le biais de la certification également pour les PME - par exemple ECO MARK - pour tous les produits de l'agriculture à la sylviculture ;
- Le fossé mondial par rapport aux fossés locaux des pays - pour refléter le développement des normes - devrait s'étendre à l'écart africain et à l'écart ACP au-delà des fossés régionaux actuels, ce qui aidera davantage les PME et les industries.



# SESSION DE CLÔTURE



**Modérateur**  
**EC DG DEVCO**  
Elisabetta SARTOREL



**AHMED  
NDYESOBOLA**  
CHEF D'ÉQUIPE  
PROGRAMME TCII



**VIWANOU  
GNASSOUNOU**  
SGA-SEDT  
Secrétariat de l'OEACP



**ANTTI KARHUNEN**  
CHEF D'UNITÉ  
EC DG DEVCO

# CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DES BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT



**TRADECOM II**  
**Ahmed NDYESHOBOLA**  
Chef d'équipe

Les discussions approfondies menées dans le cadre du deuxième événement consacré au partage des connaissances sur le commerce et l'investissement entre tous les pays ACP et l'EU ont porté sur les cinq principaux clusters et ont abouti aux recommandations suivantes

## CLUSTER 1 POLITIQUE ET RÉGLEMENTATION COMMERCIALES

- La position/le rôle du secteur privé dans les économies des ACP est prédominant et, à cet égard, sa participation structurée et croissante aux questions commerciales nationales et régionales devrait être durablement encouragée à l'avenir ;
- Les partenariats et la mise en réseau active avec les partenaires/acteurs de la formulation et de la mise en œuvre de la politique commerciale devraient être renforcés dans les pays ACP ;
- Les cas de bonnes pratiques tels que celui de l'université virtuelle du COMESA doivent être reproduits par le biais des interventions clés continues telles que celles de la CEANU, de l'OECD, du TRAPCA et d'autres actions de subventions ;
- Les capacités de formulation des politiques commerciales et économiques, ainsi que la recherche et les négociations connexes, doivent être améliorées et renforcées ;
- L'insuffisance des données sur le commerce dans la région des Caraïbes reste un problème, ce qui reflète un besoin évident auquel il convient de répondre efficacement pour obtenir un soutien dans le cadre du programme TCII étendu ou du programme TradeCom III qui lui succèdera ;
- L'analyse des chaînes de valeur régionales et mondiales devrait être renforcée dans le cadre de la formulation et de la mise en œuvre des politiques commerciales nationales et régionales visant à améliorer durablement la compétitivité des communautés d'affaires des ACP.

## CLUSTER 2 PROCESSUS DE L'APE ET DE L'OMC

- Le processus APE est en cours, les résultats sont mitigés mais, dans l'ensemble, la dynamique de sa mise en œuvre est très positive - d'où la nécessité d'explorer et d'optimiser les bonnes pratiques de la dynamique de la mise en œuvre de l'APE à l'avenir ;
- Les accords APE ont un champ d'application étroit, ils devraient donc être revus et affinés au cours du plan de coopération 2021-2027 pour permettre l'élargissement et l'approfondissement de leur portée ;
- La durabilité du cadre d'assistance technique au titre des APE devrait être assurée par l'extension du programme TradeCom II ou par un nouveau programme d'appui tous ACP (programme TradeCom III) dans le cadre de l'engagement à long terme de soutenir efficacement et durablement la mise en œuvre des APE et les questions commerciales connexes ;
- Le suivi de la mise en œuvre des APE et la participation des pays non-APE aux réunions du comité APE devraient être renforcés ;
- Des liens entre les principaux bénéficiaires du programme TradeCom II devraient être créés et renforcés en vue d'exploiter et de favoriser les accords de coopération intra-ACP Sud-Sud.

## CLUSTER 3 QUESTIONS DOUANIÈRES

- Les règles d'origine (RdO) devraient faire partie de l'approfondissement de la négociation des APE dans les pays de l'AOA, également dans le but de simplifier les RdO spécifiques à chaque produit et de renforcer les capacités en la matière ;
- La coopération administrative liée aux douanes pour le commerce intra-ACP devrait être encouragée ;
- Le champ d'application des APE devrait être élargi pour tenir compte de l'Accord commercial continental (ZLECA) ;
- L'analyse des chaînes de valeur régionales et mondiales devrait être renforcée afin d'améliorer la compétitivité et les avantages du cumul ;
- L'environnement commercial devrait être amélioré pour garantir l'engagement du secteur privé ;
- Le partage de bonnes pratiques démontrables entre les agences et les bénéficiaires clés, comme l'indice des entreprises pour le libre-échange en Afrique de la CAE, et d'autres qui pourraient faire leur apparition, doit être encouragé et facilité dans le cadre des programmes d'appui au commerce tous ACP.

## CLUSTER 4 NORMES ET INFRASTRUCTURES DE QUALITÉ

- Les projets intrarégionaux "sur la qualité" et plus généralement sur le commerce doivent être considérés comme une bonne pratique pour s'attaquer aux obstacles commerciaux et partager les bonnes expériences et les leçons apprises - et encourager davantage la coopération Sud-Sud ;
- Pour la mise en œuvre durable de projets d'infrastructure de qualité (IQ) dans les États et régions ACP, il est absolument nécessaire de disposer d'un programme OTC tous ACP afin de retrouver l'élan et les progrès générés par le précédent programme OTC ;

- La coopération entre les organisations et institutions régionales (ORAN-CROSO-CEANU-OAPI- et autres) en matière de normes a été fortement recommandée en vue de renforcer le partage des compétences ;
- Pour les pays exportateurs de produits de base, le cadre des indications géographiques (IG) est une valeur ajoutée très utile pour assurer et garantir leur réputation de qualité ; aussi, les IG devraient être encouragées dans le plus grand nombre possible de pays ACP en s'appuyant sur les bonnes pratiques cumulées ;
- Les bonnes pratiques en matière d'IQ dans le cadre des APE et d'autres accords commerciaux doivent être renforcées et reproduites entre les pays et les régions ;
- La culture d'une infrastructure de qualité pour tous les produits commercialisables devrait être promue également au profit des consommateurs des pays ACP - en s'appuyant sur l'expérience de l'ORAN pour l'harmonisation des normes dans le domaine des cosmétiques - un cas de bonne pratique qui devrait être élargi pour inclure d'autres produits de consommation négociables ;
- Les bonnes pratiques réglementaires (BPR) de la CROSO qui ont été développées et fortement recommandées comme bonnes pratiques pour la mise en œuvre de l'APE Caraïbes-UE devraient être partagées avec les autres régions ACP par le biais des programmes de soutien intra-ACP tels que ceux mis en œuvre par le COMESA, l'OAPI, le TRAPCA, la REPOA, etc. ;
- Les bonnes pratiques sur les chaînes de valeur sectorielles comme le traitement des algues marines de Tanzanie pour l'exportation sont à partager avec d'autres régions comme l'OECO.

## CLUSTER 5

### COMMERCE ET INVESTISSEMENT

- Le financement du développement et les fonds philanthropiques dans le cadre du Plan d'investissement extérieur (PIE) offrent au secteur privé des marchés émergents et frontaliers avec des rendements positifs pour les investisseurs ; ils devraient être encouragés et mis à la disposition de la plupart des communautés d'affaires des pays ACP ;
- Les cas de bonnes pratiques d'amélioration de l'environnement des affaires et du climat d'investissement au sens large par le biais d'un dialogue structuré de partenariat entre les secteurs public et privé (PPP), tels que les cas de bonnes pratiques du Botswana et de Maurice, devraient être encouragés et largement reproduits dans les pays ACP ;
- Le renforcement des capacités et la campagne de sensibilisation dans les pays APE du Pacifique sont essentiels pour les entreprises et permettront aux produits et aux investissements de l'UE et du Pacifique d'entrer durablement sur les marchés respectifs ;
- La mise en place du mécanisme de coordination des PAIE - basé à Maurice - permettra l'apprentissage par les pairs et le partage des expériences de bonnes pratiques entre le secteur privé et les institutions publiques des États membres et d'autres États ;
- Les forums réguliers de renforcement des capacités sont un pilier essentiel pour améliorer la préparation des plans d'action des pays ACP et pour traiter les éventuels chevauchements entre les programmes de soutien ;
- Un système de suivi et d'évaluation établi et opérationnel est essentiel pour assurer la durabilité des résultats des projets dans tous les domaines couverts par le programme TradeCom II ;
- L'investissement dans le renforcement des capacités, les activités de formation pour le secteur privé et les communautés de petits exploitants agricoles (y compris les femmes et les jeunes) est essentiel pour améliorer la compétitivité des communautés d'affaires ;
- La diversification et le développement des chaînes de valeur doivent être encouragés pour renforcer la compétitivité et améliorer le rendement des exportations ;
- L'intégration des lacunes régionales, continentales et éventuellement de tous les pays ACP en termes d'IQ permettra aux exportateurs de renforcer leur compétitivité sur les marchés d'exportation.



## VIWANOU GNASSOUNOU

SGA-SED

Secrétariat de l'OEACP

“ Je vous remercie pour le résumé complet des débats très intéressants et passionnants qui se sont tenus ces deux derniers jours dans le cadre de la deuxième édition du "Partage des connaissances sur les bonnes pratiques en matière de commerce et d'investissement".

Ce que vous avez fait est tout à fait conforme aux priorités du groupe ACP, ce qui signifie que notre travail est tout à fait conforme aux besoins et aux aspirations des communautés des pays ACP. Vos recommandations sont en accord avec ce que nous avons fait. En particulier la perception de la manière dont nous traitons les demandes d'assistance technique et les autres programmes d'appui "tous ACP".

Nous constatons de nombreux domaines d'intérêt, tels que l'investissement alimentant le commerce intra-ACP et intrarégional. Comme je l'ai déjà souligné dans ma déclaration d'ouverture d'hier, les chefs d'État, lors de leur sommet de décembre dernier (2019), ont mis l'accent sur le renforcement du commerce intrarégional au sein du groupe ACP. Les premiers ministres du Ghana, de la Barbade et d'autres pays ont évoqué cet aspect essentiel de la coopération commerciale et économique au sein du groupe ACP.

C'est un aspect que nous ne devons pas négliger. Nous devons développer le commerce entre les pays des Caraïbes, d'Afrique et du Pacifique. Il existe un accord entre l'île Maurice et la PNG dans le domaine de la pêche, qui constitue un exemple

concret parmi les pays ACP. Ce type de coopération peut nous aider à faire face aux changements de normes au niveau de l'UE, qui est le principal partenaire commercial à l'heure actuelle. Mais elle nous aidera également à établir et à maintenir le même niveau de normes pour les produits que nous commercialisons entre nos pays. Nous devons gérer en permanence la question des normes à mesure que nous renforçons nos capacités commerciales. Les ressources financières pour les actions de renforcement de nos capacités dans le domaine des normes sont disponibles. Nous devons assurer aux milieux d'affaires que nous pouvons développer nos propres marques et commercialiser nos produits.

Ce dont nous avons besoin, c'est de bénéficier de vos expériences en tant que membres des communautés d'affaires et gestionnaires sur le terrain, et de regarder vers l'avenir et de voir comment nous pouvons réellement tirer profit de ce qui se fait dans nos pays et régions. Dans les mois à venir, nous serons en mesure de présenter le nouveau programme OTC conformément à ce que nos ministres ont demandé il y a deux ou trois ans.

Je vous remercie d'être venus. Nous allons continuer à travailler avec l'UGP TradeCom II et voir comment nous pouvons continuer à développer des actions appropriées.

Pour ceux qui restent, je vous souhaite une bonne journée, et pour ceux qui partent, un bon voyage.





**ANTTI KARHUNEN**  
CHEF D'UNITÉ  
EC DG DEVCO

“ M. Viwanou, chers collègues et amis, c'est vraiment un énorme plaisir de pouvoir prendre la parole à ce Forum et de clôturer ce deuxième partage des connaissances sur les bonnes pratiques en matière de commerce et d'investissement. Je vais me faire l'écho du SGA, mon cher ami M. Viwanou. Je regrette beaucoup de ne pas avoir pu suivre les deux jours de discussions. Mais les quelques dernières interventions que j'ai entendues ont vraiment touché les aspects importants de notre relation. J'aimerais également profiter de cette occasion pour dire à mon cher ami M. Viwanou que nous nous complétons toujours harmonieusement et que ce fut un plaisir de travailler ensemble.

Je voudrais souligner que le programme TradeCom II a été un programme extrêmement important. Aujourd'hui et hier l'ont montré. Ce ne sont pas seulement les projets qui ont été de grande qualité et importants, c'est aussi ce partage des connaissances qui s'est produit au cours des deux derniers jours, afin que nous ne nous contentions pas de faire un projet, de le supprimer et d'oublier. Nous avons maintenant une mémoire institutionnelle.

Je remercie Ahmed pour cette excellente conclusion et pour avoir reformulé le résultat des travaux de cet événement de partage des connaissances, car nous avons besoin de cette mémoire institutionnelle. Le fait que nous puissions déployer ces expériences et ces outils dont vous avez parlé, y compris les APE dont nous disposons et/ou le Plan d'investissement extérieur qui fournit un soutien aux investissements, au climat d'investissement et à d'autres programmes, car ils sont immédiatement utilisables.

Les messages que nous recevons lors d'occasions comme celle-ci sont également extrêmement importants pour le processus d'élaboration des politiques. Je n'en citerai que deux : du

côté européen, la Commission européenne se concentre sur la durabilité, le très grand projet de l'accord vert. Par conséquent, ce que vous avez dit sur la durabilité et les normes est extrêmement important. Ces messages ont été bien notés et seront pris en compte lors de la conception de nos politiques.

Deuxièmement, il y a l'importance croissante du processus d'intégration des marchés régionaux. C'est ce qui ressort des nombreux points soulevés et qui figure dans les conclusions. La ZLECA, que nous soutenons fortement, en est un exemple. Ces leçons se retrouvent dans l'élaboration des politiques et dans le soutien apporté bien au-delà du programme TradeCom II. Je vous remercie beaucoup pour ces contributions.

La participation a été extraordinaire. Vous êtes venus de loin pour apporter votre expérience et il s'est avéré très utile de recueillir la sagesse que nous avons acquise au cours du programme et qui est si précieuse.

Vous avez également souligné de nombreux défis, goulots d'étranglement, pierres d'achoppement, défis infrastructurels, politiques fiscales et autres facteurs liés au climat d'investissement qui peuvent limiter et décourager le secteur privé à aller de l'avant. Permettez-moi de souligner à quel point il est important pour nous de travailler sur ces points. Mon équipe, dont Elisabetta fait partie, travaille sur les contraintes du climat d'investissement, et nous aimerions également utiliser vos commentaires sur ces obstacles et sur les priorités qui nous permettront de mieux travailler avec les gouvernements et nos partenaires afin d'y faire face.

Troisièmement, il est important qu'il y ait un message indiquant que l'engagement avec le secteur privé et le dialogue doivent avoir lieu. Pour nous, cela a également été l'un des points communs des conclusions. Nous avons donc

besoin de l'expérience du secteur privé pour pouvoir élaborer des politiques efficaces et nous attaquer aux priorités. Nous essayons d'apporter notre aide par le biais de notre réseau de délégations de l'UE présentes dans tous les pays ACP. Au cours des deux dernières années, nous avons formé 800 collègues à ces questions afin de pouvoir réagir de manière adéquate en cas de besoin.

Je vous prie donc d'utiliser également ce réseau au niveau local, car en fin de compte, les défis liés au climat d'investissement et à la chaîne de valeur se posent dans le pays ou dans le contexte régional, et nous voulons être présents sur place et vous aider. Il s'agit d'avoir un changement de mentalité et d'état d'esprit dans nos politiques et aussi dans l'état d'esprit des gouvernements pour comprendre combien il est important que nous encourageons le secteur privé à réaliser son potentiel.

Permettez-moi de conclure en vous remerciant encore une fois pour votre participation active à ce deuxième événement de partage des connaissances sur les bonnes pratiques en matière de commerce et d'investissement. Nous espérons vraiment qu'il vous a été utile. L'un des mots clés que j'ai entendus dans l'une des interventions était "l'apprentissage par les pairs".

C'est dans cet esprit que nous devrions aborder des occasions comme celle-ci. Il y a tant à apprendre, et cela devrait être une expérience qui dure toute la vie. Je vous remercie beaucoup pour cette opportunité. Nous en ferons bon usage.

Je vous souhaite également un bon retour chez vous et je me réjouis de vous revoir.

Je vous remercie encore une fois





## PARTICIPANTS

### SECRÉTARIAT OEACP

Dr. Patrick I GOMES  
 Viwanou GNASSOUNOU  
 Christiane LEONG  
 Motoa RAMMONENG  
 Yvonne CHILESHE  
 Shama E O AWUKU  
 Maximin EMAGNA

### PROGRAMME BUSINESS ACP

Oumar SECK  
 Valerie DE OLIVEIRA

### BÉNÉFICIAIRES ET DÉLÉGATIONS ACP

ARSO - Hermogene NSENGIMANA  
 BÉNIN - Gabriel TCHERODO  
 BOTSWANA - Kgotso KGOSIEMANG  
 CAMEROUN - Martial TCHOUDJANG  
 CAMEROUN - Aliou ABDOULLAHI  
 CAMEROUN - Claire TSOLEFACK  
 CAMEROUN - Tazo KENWAGO  
 CROSQ - Deryck OMAR  
 COTE D'IVOIRE - Kouya Bertin GOMUN  
 COTE D'IVOIRE - Waoyis TOURE  
 COMORES - Abbas Mohamed HACHIM  
 DJIBOUTI - Hassan Aden CHEHEM  
 DJIBOUTI - Elai ELM I ABASS  
 FAIMM - Marco SIMONCINI  
 FAIMM - Beatrice BAZZICA  
 GAMBIA - Jeng NDEY HADDY  
 GUYANA - Lidon CHARLES  
 GUYANA - Loyd GUNRAJ  
 MADAGASCAR - Volotiana MARSIAMANALIMA  
 MAURITANIE - Mohamedou KOITA  
 MAURICE - Sunil N. BOODHOO  
 MAURICE - Beatrice PRELE  
 MOZAMBIQUE - Carlos RIQUIXO

### CE

Carla MONTESI - CE/DG DEVCO  
 Antti Pekka KARHUNEN - CE/DG DEVCO  
 Elisabetta SARTOREL - CE/DG DEVCO  
 Athanassios RAMMOS - CE/DG COMMERCE  
 Moustapha MAGUMU - CE/DG COMMERCE  
 Remco VAHL - CE/DG COMMERCE  
 Laetitia RIVAGORDA - CE/DG COMMERCE  
 Gaëlle DOLEANS - CE/DG COMMERCE  
 Erja ASKOLA - EC/DG COMMERCE

### PROGRAMME TRADECOM II

Ahmed NDYESHOBOLA - UGP TCII  
 Cheikh Oumar TALL - UGP TCII  
 Paula HIPPOLYTE-BAUWENS - UGP TCII  
 Christiane HAZIYO - UGP TCII  
 Riccardo TINTIS - UGP TCII  
 Gelsomina PEDALINO - UGP TCII  
 Gian Paolo DE PINTO - UGP TCII  
 Thanasis KALAITZOGLOU - UGP TCII  
 Gianluca VEDOVA - AESA  
 Alessandro PAOLONI - AESA  
 Riccardo BONACUCINA - AESA  
 Giovanni CERVIONI - AESA  
 Ferdinand NYABENDA - CECODDA

OECD - Jacqueline EMMANUEL - FLOOD  
 OECO - Winsbert LOUISON  
 PAPOUASIE-NOUVELLE GUINÉE - Daroa PETER  
 REPOA - Donald MMARI  
 REPOA - Jamal MSAMI  
 REPOA - Peter VAN BERGEIJK  
 CRME - Paraschand HURRY  
 SURINAME - Jo Ann BUYNE  
 TRAPCA - Bonard MWAPE  
 TRAPCA - Mpfya MUTAPA  
 TRAPCA - Caiphas CHEKWOTI  
 UEMOA - Cleophas HOUNGBEDJI  
 UEMOA - Ado Olivier Paterne ANGAMAN  
 UEMOA - O Iba Mar ULARE  
 UGANDA - Akao ENGOLA FUNICE  
 CEANU - Marlon LEZAMA  
 UNECA - Batanai CHIKWENE  
 UNECA - Tsehay KIFLE  
 AFRIQUE DE L'OUEST / AGK - Wunmi OSHOLAKE  
 ZIMBABWE - Admire JONGWE  
 ZIMBABWE - Lindy CHENQALI  
 ZIMBABWE - Mirriam MURADZIKWA  
 ZIMBABWE - V.C MUTSIGIRI



# TRADEComII PROGRAMME



BUILDING ACP TRADE CAPACITIES  
RENFORCER LES CAPACITES COMMERCIALES DES ACP

# RENFORCER LES CAPACITES COMMERCIALES DES ACP

SUPPORTING  
REGIONAL  
INTEGRATION



STRENGTHENING  
PRIVATE SECTOR  
COMPETITIVENESS



EFFECTIVE  
PARTICIPATION  
IN TRADE  
NEGOTIATIONS



## TRADEComII PROGRAMME

Avenue de Tervuren 36, box 35  
1040 Bruxelles - Belgique

☎ 0032 (0)2 739 00 60

✉ [contact@tradecom-acpeu.org](mailto:contact@tradecom-acpeu.org)

🌐 [www.tradecom-acpeu.org](http://www.tradecom-acpeu.org)

follow us on twitter:

🐦 @Tradecom\_2

🐦 @Tender\_TradeCom