

Etude de projet sur l'Assistance relative à l'OMC dans la Région africaine

Sommaire Exécutif

Juin 2006



Agence japonaise pour la Coopération internationale



Mitsubishi UFJ Research and Consulting

ED
JR
06 - 105

Avant-propos :Rapport final du Projet de Recherche sur l'Afrique et l'OMC

Ces dernières années, les dirigeants africains ont, dans le cadre de tribunes telles le NEPAD ou la TICAD, réitéré l'importance de promouvoir l'investissement dans le commerce en vue de réduire la pauvreté par la croissance économique. Le Japon également, ainsi qu'en témoigne l'« Initiative en faveur du développement » annoncée par le Premier ministre, Monsieur Koizumi, promeut activement l'aide en la matière.

L'Agence Japonaise de Coopération Internationale (JICA) a apporté sa coopération à de nombreux pays d'Afrique au cours de ces quelque trente dernières années. Or, elle ne disposait assurément pas des toutes dernières informations dans ce domaine.

A cet effet, la JICA a mené le présent projet de recherche afin de saisir la situation du système des échanges commerciaux internationaux en Afrique dans l'optique de l'OMC et d'explorer les besoins en coopération de la part de la JICA.

La JICA a confié l'étude à une mission d'étude formée par Mitsubishi UFJ Research & Consulting CO., Ltd. et menée par M. Tetsuya FUKUNAGA, le chef de mission. De janvier à juin 2006, cette mission d'étude a entrepris une étude bibliographique ainsi que deux études sur le site du projet (en Guinée, en Zambie, au Malawi, au Rwanda, au Sénégal et au Mali).

Enfin, le présent rapport a permis à la JICA d'approfondir sa compréhension de l'aide en faveur du commerce extérieur et notre organisation s'en inspirera certainement pour élaborer des projets concrets relevant de l'aide aux pays africains.

Pour terminer, j'adresse mes remerciements les plus sincères à toutes les personnes intéressées qui ont aimablement prêté leur concours à la présente étude.

Juin 2006

HIROYO SASAKI

Le Directeur Général du Service du développement économique

Agence Japonaise de

Coopération Internationale

Sommaire Exécutif

1. Contexte, méthode de recherche

La signification de la croissance économique dans le cadre du développement de l'Afrique est à nouveau mise en cause. En NEPAD et TICAD, les leaders africains réitèrent l'importance de l'investissement aux commerces et de la croissance économique.

La JICA dispose jusqu'ici d'une trentaine d'années d'expériences de coopération auprès des pays africains. Ses coopérations étaient particulièrement actives dans les secteurs santé, éducation et agriculture, alors qu'elles ne l'étaient pas tellement dans le secteur économique notamment en matière de commerce. Dans ce contexte, la JICA a confié à Mitsubishi UFJ Research & Consultant la réalisation d'une étude lui permettant de prendre connaissances des situations générales des commerces en Afrique – surtout sous les aspects ayant trait à l'OMC. Le présent rapport a été rédigé suite à cette étude.

Nous avons commencé par la revue de la documentation. Dans ce sens, notre étude tient beaucoup aux nombreuses études précédemment menées par les organismes internationaux, etc. En février 2006, nous avons réalisé des études sur terrain dans 6 pays africains et à Genève. Cela, afin que notre étude colle le mieux à la réalité. Après dépouillement et analyses des résultats recueillis, nous avons revisité l'Afrique au mois de juin, dans le but de confirmer la pertinence des analyses que nous avons effectuées. Au cours des deux fois d'études sur terrain, nous avons rencontré au total plus de 100 personnes des spécialités diversifiées – industrielles, fonctionnaires et académiques. Leurs noms ne sont pas cités, mais nous tenons à remercier ces gens une fois de plus ici pour leurs précieuses contributions à l'accomplissement de nos tâches.

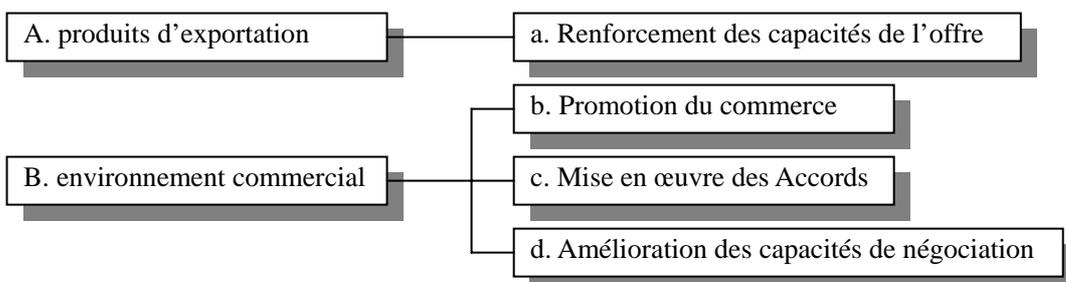
Nous signalons enfin que le présent rapport a été rédigé dans le but de servir à l'approfondissement des connaissances de JICA sur le sujet traité mais qu'il ne représente aucunement les politiques ou une prise de décision quelconque de la part du gouvernement japonais.

2. Notion de base

Dans les sociétés hautement intégrées de nos jours, être un pays poursuivant un développement durable tout en étant isolé du système global ne peut pas constituer une option réaliste. Il est plus stratégique de tirer des profits à partir de ce système. La stratégie de croissance sous aspect économique met un accent particulier sur les commerces. Cette stratégie se traduit par la participation dans l'OMC étant donné que le système mondial dans le domaine de commerce converge vers l'OMC.

Dans cette optique, la capacité d'exportation d'un pays consiste en 2 éléments : A. Produits exportés, B. Capacité environnementale pour le commerce. Pour que le pays devienne compétitif dans le marché international, l'un et l'autre de ces deux éléments devront être renforcés, mais cela implique des approches à moyen et long termes pour diversification des produits exportés et pour renforcement des capacités de l'offre.

A court terme, si le pays ne jouit pas des bénéfices normalement apportés par les règles, il devra agir de sorte à éviter tout manque à gagner ce qui est d'ailleurs une entente commune de tous pays. Les éléments constitutifs du commerce dans le contexte de l'OMC peuvent être exprimés comme l'indique le schéma ci-après.



3. Identification des problèmes

En se fondant sur la connaissance de base, la revue des documents et les études sur place (y compris les

informations de feedback de la part des pays africains), on peut résumer dans le tableau ci-après les problématiques auxquelles font face les pays africains aujourd'hui.

Les problématiques auxquelles font face les pays africains dans les secteurs du ressort de l'OMC

	Questions	Problèmes	Descriptif des problèmes
a. Renforcement des capacités de l'offre	1. Pénurie de l'offre	Insuffisances des indices de production et distribution inefficace des ressources	• Dans de nombreux pays africains, les indices de production (main-d'œuvre appelée à contribuer au développement économique, fonds disponibles, productivité internationalement compétitive) nécessaires au décollage économique font défaut. Leurs industries intérieures sont peu diversifiées.
		Infrastructures inadéquates	• Les infrastructures économiques telles que les ports, routes et chemins de fer ne sont guère développées. En outre, les insuffisances de la maintenance et des systèmes d'exploitation augmentent les coûts de transport des principaux produits vers les marchés.
	2. Manque de coopération entre différents secteurs industriels	Non-accomplissement des objectifs politiques et institutionnels touchant les petites et moyennes entreprises (PME)	• Nombre de pays ont placé la promotion des PME au cœur de leur politique et institutions visant à l'incitation industrielle pour création de l'emploi et élévation du niveau technologique, mais ces politiques et leurs objectifs ne sont pas suffisamment atteints.
		Absence d'entreprises privées dynamiques	• Manque d'entreprises motrices de l'économie du pays
b. Promotion du commerce	1. Dépendance sur les recettes douanières	Préoccupations liées à la réduction des recettes douanières due à la libéralisation du commerce	• Les préoccupations liées à l'augmentation des déficits financiers créés par la libéralisation du commerce qui réduiront les recettes des douanes, font que les gouvernements adoptent une attitude négative à l'égard de la libéralisation.
	2. Absence des avantages de la libéralisation du commerce	Manque de motivation en faveur de la libéralisation du commerce	• Alors qu'il y a des pays ayant un régime relativement ouvert (libéralisation douanière) mais dont la croissance économique stagne, il y a certains pays dont le régime commercial est plus restrictif mais qui jouissent en réalité d'un développement économique plus rapide. D'où de nombreux pays africains sont démotivés face à la libéralisation du commerce.
	3. Réduction des avantages du système préférentiel non réciproque dans le commerce	Avantages non jouis du système de traitement préférentiel	• Absence d'exports pouvant bénéficier des traitements préférentiels non réciproques tels que le SGP, l'AGOA ou les Accords de Cotonou. La valeur de ces traitements préférentiels décroît en raison de l'ouverture croissante du commerce.
	4. Produits importés bon marché sur les marchés intérieurs	Déclin de l'industrie intérieure dû au déferlement de produits importés bon marché (en particulier les produits chinois)	• Influx de produits chinois bon marché sur le marché intérieur, entraînant un recul des produits domestiques sur le marché intérieur suivi du déclin de l'industrie intérieure
	5. Aides gouvernementales	Inactivité des organismes promoteurs du commerce	• Les pays ne sont pas en mesure de tirer parti des bénéfices de la libéralisation du commerce en place dans d'autres pays ou régions, car les organismes de promotion du commerce ne sont pas suffisamment actifs.
Pénurie d'informations sur les activités commerciales		• Il est impossible de saisir la situation réelle des entreprises privées et des produits potentiellement exportables.	
c. mise en œuvre des Accords	1. Institutions et organisation	Absence de mandat juridique dans les ministères chargés des questions du commerce et de l'investissement	• Dans les pays africains, bien que l'importance de promouvoir le commerce et l'investissement soit de plus en plus reconnue, il arrive souvent que les ministères du commerce combinent les responsabilités relevant du commerce et/ou de l'industrie, et leurs pouvoirs, sachant que le coordinateur des questions touchant au commerce et à l'investissement ne dispose pas de l'appui nécessaire.
		Coopération insuffisante entre les organismes gouvernementaux	• L'OMC couvre des questions de portée élargie, il est donc difficile aux ministères du commerce et de l'investissement d'assurer à eux seuls la conformité aux divers Accords. Dans certains cas toutefois, la coopération entre les organismes gouvernementaux est insuffisante.
	Manque de coordination avec les entreprises du secteur privé	• Il est souvent le cas que la coordination et les échanges d'opinions avec les entreprises du secteur privé ne sont guère assurés. • Il est rare que les fonctionnaires disposant d'une expérience vécue du monde des affaires soient en poste dans les secteurs commerce et investissement de l'Etat.	
	Compréhension insuffisante des Accords et des capacités de mise en oeuvre	• La compréhension des Accords de l'OMC est insuffisante tant au sein des gouvernements que du secteur privé. • La compréhension fait également défaut sur le fait que les politiques et institutions, les législations intérieures et les droits et obligations doivent être cohérents avec l'OMC. • Le système juridique conforme aux Accords de l'OMC est insuffisamment développé.	
	Ecart avec le système intérieur	• Les capacités sur le plan de l'organisation et des ressources humaines sont inadéquates, s'agissant de faciliter le commerce et l'investissement. • Les procédures relatives au commerce et à l'investissement sont complexes et inappropriées.	
	Limites dans le traitement des normes et de l'homologation	• Il est difficile de satisfaire aux critères imposés par les marchés d'exportation en raison de connaissance insuffisante sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, contraintes financières ou insuffisance des ressources humaines et savoir-faire.	

	3. Capacités en ressources humaines	Pénurie de ressources humaines dû aux contraintes financières	<ul style="list-style-type: none"> Compte tenu de la conditionnalité imposée par les organisations financières, beaucoup de pays africains procèdent à la compression des coûts de personnel. Les fonctionnaires chargés du commerce qui sont d'ailleurs peu nombreux étant amenés à cumuler les postes s'occupant des questions d'intégration économique régionale et des questions relevant de l'OMC, la célérité ne peut être guère espérée. Par ailleurs, les organismes chargés de l'homologation des normes ou des services de quarantaine souffrent également de la pénurie de ressources humaines
d. Amélioration des capacités de négociation	1. Corps de négociation	Garantie et répartition de ressources humaines capables d'assurer la mise en oeuvre et les négociations. Communication insuffisante entre la capitale et Genève	<ul style="list-style-type: none"> Les fonctionnaires chargés des questions touchant à l'OMC résidant à Genève sont souvent issus du ministère des Affaires étrangères et n'ont guère l'expérience du commerce ou de l'investissement. Après Genève, ils sont souvent affectés à des fonctions ne relevant pas du commerce. Comme les diplomates en poste à Genève appartiennent aux différents ministères, il n'est pas aisé pour eux d'entrer activement en contact sensible avec les secteurs relevant du commerce et de l'investissement ou avec des groupes économiques du privé.
	2. Meilleure force de négociation par la formation de groupes	Faiblesse de la force de négociation individuelle Difficulté à faire refléter les intérêts individuels dans les négociations en groupe	<ul style="list-style-type: none"> Les négociations avec l'OMC sont aussi élargies que diverses et en constante évolution. Les pays africains, où une reconnaissance partagée de l'importance de l'OMC en général ou de la libéralisation du commerce et de l'investissement tant dans le secteur public que privé, et où la capacité à négocier est relativement faible, tendent à former des groupes (par ex. les PMA, le Groupe du Coton, etc.) afin de valoriser leurs forces pour prendre part aux négociations. Par contre, il peut arriver que la participation au groupe empêche la poursuite des intérêts individuels de chaque pays.

Le tableau ci-dessus est une énumération exhaustive des problèmes liés à l'OMC auxquels font face les pays africains en général mais il ne se rapporte pas spécifiquement à un pays quelconque.

4. Ordonnance

(1) Approche par étape

Le tableau ci-après est une représentation conceptuelle des approches nécessaires à chacun des pays africains tout en tenant compte de leurs ordres de priorités pour aborder les problèmes liés à l'OMC.

Approche vers l'assistance OMC vis-à-vis des pays africains (Plan conceptuel de l'ordre de priorité)

		Thèmes de développement			
		Renforcement des capacités de l'offre	Promotion du commerce	Mise en oeuvre des Accords	Amélioration des capacités de négociation
Etapas d'approche vers accords et négociation avec l'OMC	Groupe A (Pays leader de négociation OMC)	***	*	**	***
	Groupe B (Pays en cours de mise en conformité à l'OMC)	***	**	***	**
	Groupe C (Pays ayant entamé la mise en conformité à l'OMC)	***	***	**	*

Note) *** Sujet de la première priorité
 ** Sujet de la deuxième priorité
 * Sujet de la troisième priorité

Le tableau suivant donne les définitions conceptuelles de chaque groupe.

Groupe A (Pays leader de négociation OMC)	L'aménagement du système juridique intérieur adapté à l'OMC est presque fini. Ces pays ont déjà pris des initiatives quelconques dans le cadre des négociations des Accords de l'OMC ou sont capables de formuler des opinions en tant que représentant de plusieurs pays, mais ils ont des contraintes en matière de force de négociation pour aboutir à des résultats.
Groupe B (Pays en cours de mise en conformité à l'OMC)	Un système juridique intérieur adapté à l'OMC demande toujours à être aménagé (nouvellement ou sous forme de révision), et la mise en oeuvre de ce système reste encore quelque peu insuffisante. Ces pays ont élucidé leurs positions dans le cadre des négociations des Accords de l'OMC mais ils ne sont pas encore aptes à prendre l'initiative.
Groupe C (Pays ayant entamé la mise en conformité à l'OMC)	Avant même d'aboutir aux Accords de l'OMC, ces pays ont des difficultés liées à l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques des commerces extérieurs (en matière de conclusion d'accords commerciaux et réalisation de négociations habituelles, élaboration et mise en oeuvre de politiques de commerce, coordination entre les commerces et les politiques de développement, etc.) De plus, ils manquent encore d'engagement international de l'époque de GATT tel qu'exonération des droits de douane

Note) Entre les groupes A et B, on ne trouve à peine une différence substantielle en ce qui concerne

l'aptitude de mise en œuvre des institutions liées aux accords de l'OMC; ces pays doivent donc être communément faces aux difficultés de mise en œuvre.

D'après la littérature et les résultats de l'étude sur place, le renforcement des capacités de l'offre est une approche indispensable pour tous pays quel que soit le groupe auquel ils appartiennent. Par la suite, le développement de la première priorité pour les pays du groupe A est "l'amélioration des capacités et des institutions de négociation". En groupe B, "la mise en œuvre des Accords" et en groupe C, "la promotion des commerces" constituent respectivement les objectifs d'aide de la première priorité. Mais il faut souligner que les aides de priorité moindre ne sont pas les aides inutiles.

(2) Approche au niveau régional

Outre les aides décrites ci-dessus à octroyer vis-à-vis des groupes de pays, les situations actuelles de l'Afrique nous suggèrent aussi l'importance d'approche au niveau régional. Il s'agit de "l'assistance régionale" ou des "aides offertes aux pays souffrant des contraintes communes". Il va sans dire qu'une même région ainsi ciblée peut incorporer des pays qui sont, chacun, aux différents stades de participation aux accords de l'OMC et de négociations connexes. Les aides devront donc pouvoir couvrir exhaustivement tous les domaines précités. Cependant, il est plutôt envisageable de mener une aide visant à renforcer les systèmes des pays du Groupe A qui devrait avoir un effet d'entraînement sur les capacités des pays du Groupe C. Enfin, dans les régions où l'intégration régionale (WAEMU, ECOWAS, EAC, COMESA, etc.) enregistre de réels progrès, il est nécessaire de tenir compte de l'aménagement des dispositifs qui sont promus au sein de ces organisations régionales, de la coordination des politiques et de l'aménagement des infrastructures pour mener une aide permettant de stimuler l'ensemble.

5. Aide japonaise

(1) Initiatives de développement

Préalablement au congrès des pays-cadres de l'OMC qui se tiendrait à Hongkong en décembre 2005, le premier ministre Koizumi a lui-même publié "l'Initiative de Développement", plan appelé à constituer une mesure globale de soutien aux commerces des pays en voie de développement. Ce plan a pour objectif d'assurer des aides à mailles fines et transfrontalières dans les trois principaux volets constitutifs des commerces étrangers, à savoir : "production", "circulation et vente" et "achat", en tenant compte des besoins ressentis par les pays bénéficiaires et en mobilisant les quatre moyens de soutien - "savoir-faire et technique", "fonds", "ressources humaines" et "institutions". Plus concrètement, cette initiative envisage de mettre en œuvre, en plus des moyens conventionnels d'aide (i.e. APD...), le cadre d'exonération de principe des taxes sur les produits des pays les moins avancés (PMA) et les soutiens assurés à travers Organisation Japonaise du Commerce Extérieur (JETRO) visant à établir les débouchés des produits dans le marché domestique, etc.

Lors de sa visite de l'Afrique en mai 2006, Le premier ministre a encore une fois mentionné dans son discours l'importance d'incitation à l'investissement aux commerces et a exprimé à la fois sa volonté de promouvoir l'Initiative de Développement précitée.

Le gouvernement japonais par les biais de ses organismes d'outre-mer recherche constamment les produits potentiellement exportables des différents PMA ainsi que les projets présentant une haute faisabilité. En outre, le Ministère de l'Economie et de l'Industrie a entamé en février 2006 une campagne de "1 village, 1 produit". Dans le cadre de cette campagne, sont organisées les expositions, ventes, publicité, etc. des produits des pays en voie de développement destinés au marché intérieur du Japon.

(2) Tenu du dialogue politique entre le Japon et NEPAD (Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique)

Suite au dialogue politique Japon – NEPAD organisé en mars 2006, on a retenu à partir des 8 volets cités dans le plan d'action du NEPAD, les 4 volets ci-après comme objets de la première priorité de l'aide par le Japon vis-à-vis des NEPAD. Ces quatre volets sont : 1) Infrastructure, 2) Agriculture 3) Incitation à l'investissement aux commerces et accès au marché y compris développement dans le secteur privé et, 4) Développement des Ressources humaines se focalisant en particulier sur l'éducation et la santé. Les

soutiens vis-à-vis des NEPAD se conforteront désormais dans ces volets.

6. Rôles à jouer par la JICA

(1) Particularité des missions de la JICA

La JICA, depuis sa fondation, soutenait toujours la création des ressources humaines moyennant les assistances techniques répondant aux requêtes des pays en voie de développement. Le fond de la philosophie de JICA consistait en 1) Activités au profit et intérêts des pays bénéficiaires, 2) Assistance basée sur la requête (Demand-driven) et adaptée au cas envisagé (Tailor-made) et, 3) Développement des capacités humaines. Cette stance reste inchangée même dans le domaine de l'OMC. Dans ce cadre, la JICA continuera à assumer une partie de la tâche de mise en œuvre des politiques du gouvernement japonais mais elle contribuera aussi à l'aménagement des pays en voie de développement sans toutefois négliger l'importance pour ces pays de prendre eux-mêmes en main leur développement économique.

(2) Orientation de l'aide de la JICA

Les mesures d'aide susmentionnées peuvent être classées en deux groupes principaux, à savoir :

- A) Renforcement des institutions et politiques (renforcer et aménager les politiques (y compris les plans d'action) et la législation et créer des organismes d'exécution) ; et
- B) Renforcement des compétences humaines et organisationnelles (Renforcer l'organisation (y compris la coordination au sein de l'organisation et les réseaux), renforcer les connaissances, savoir-faire et techniques, recueillir, stocker et exploiter les informations connexes).

Il est clair que les aides matérielles et financières ne suffisent pas à assurer les effets durables sur les défauts ou manques sur les plans organisationnels et institutionnels ainsi que des ressources humaines, connaissances et savoir-faire qui sont d'ailleurs les problèmes centraux de l'aide OMC. En même temps, compte tenu de l'importance de prendre eux-mêmes en main leur développement économique, les pays africains devront acquérir la compétence et les moyens de solution des problèmes. D'où on peut conclure que les aides devant être assurées par la JICA consisteront en assistances technique et intellectuelle se rapportant aux points A) et B) plus haut.

Par ailleurs, en ce qui concerne la modalité d'assistance de la JICA qui est essentiellement bipartite, il doit être nécessaire d'incorporer davantage d'optique de soutien régional. Pour cela, "la promotion des commerces", "le renforcement des capacités de l'offre" sur une vaste échelle et "la mise en œuvre des Accords (notamment l'aménagement et l'application de la législation à vaste échelle)" seront importants. L'optimisation des activités douanières et l'amélioration de compétence en essais et inspections, métrologie et normalisation, quarantaines, et dans l'application et la mise en œuvre du système des droits de propriété intellectuelle contribueront, à travers l'application des accords de l'OMC en particulier des conventions douanières, TBT, SPS, ADPICs, etc., à la flexibilisation et l'incitation des commerces et investissements. Nous pensons que ces domaines mériteront à être étudiés positivement puisque la JICA y dispose de riches expériences de coopération.

Expériences de coopération de JICA dans les domaines liés à l'OMC

De 2001 à 2003, le gouvernement japonais (la JICA) a mis en œuvre le Programme de renforcement des capacités de l'OMC dans quatre pays d'Asie (Thaïlande, Indonésie, Malaisie et Philippines). Si, dans les années 80-90, ces pays ont connu une rapide croissance de leur économie grâce au commerce extérieur et à l'investissement, ils ont cependant dû faire face à toutes sortes de difficultés dans leur mise en conformité au système de l'OMC. Or, si l'on transposait ces quatre pays dans le contexte de la présente étude, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines seraient affectées au Groupe B et la Malaisie au Groupe A. Dans le contexte précité, nous allons ci-après donner des exemples marquants des travaux et résultats de ce Programme de l'OMC.

1) Aide au renforcement des capacités de mise en œuvre de l'Accord ADPIC (Thaïlande)

La Direction des propriétés intellectuelles du ministère thaïlandais du Commerce extérieur (DIP) étant sans cesse confrontée à des violations des droits de propriété intellectuelle dans la distribution d'articles de contrefaçon, a mis en œuvre une campagne d'information et de diffusion sur les droits de propriété

intellectuelle destinée à renforcer leur application. Toutefois, dû aux insuffisances du programme de normalisation et des matériels pédagogiques afférents, la qualité de la formation n'était pas homogène. A cet effet, les activités a) Elaboration de matériaux de formation en anglais par l'équipe de travail nippon-thaïlandaise d'experts et leur traduction en langue thaï ; et b) Formation de formateurs dans le cadre du Programme de l'OMC ont été menées. Ces activités ont permis d'améliorer la sensibilisation aux droits de propriété des intéressés en Thaïlande et de susciter une prise de conscience commune sur la formation des ressources humaines en rapport avec les droits de propriété intellectuelle de la part des organismes concernés (DIP, douanes, tribunaux, police, universités, avocats, entreprises privées, etc.) qui ont participé au Programme à grande échelle.

2) Aide à l'amélioration de la mise en oeuvre de l'Accord sur les OTC (Malaisie)

Les pouvoirs publics du gouvernement malaisien avaient déjà une excellente compréhension de l'Accord sur les OTC. Par contre, dans le secteur privé, alors que la participation aux activités de normalisation sur le plan de l'ISO, pour le caoutchouc par exemple, avançait, les échanges entre la fonction publique et le privé en matière de normalisation ne progressaient absolument pas dans le domaine de l'électroménager relevant de l'étendue de normalisation de l'IEC. A cet effet, le Programme a ciblé les protagonistes gouvernementaux pour mener des séminaires mettant l'accent sur le partage des expériences des travaux menés au Japon dans les activités de normalisation internationale au sein de l'ISO et de l'IEC, et en organisant parallèlement des ateliers de type participatif sur des thèmes concrets, il a été possible de susciter une prise de conscience des activités pratiques tenant également compte du transfert de connaissances en faveur du privé et des partenariats stratégiques avec les gouvernements de pays tiers.

7. Exemples concrets d'assistance par JICA pouvant être octroyée aux pays africains (Recommandations)

Comme décrit plus haut, les assistances aux pays asiatiques démontrent la nécessité d'amélioration de solution des problèmes et de création du mécanisme de formation des ressources humaines (pour ainsi dire la "formation des formateurs") à travers le transfert des connaissances, savoir-faire et techniques, la nécessité de partage des connaissances et de sensibilisation mutuelles des organismes intéressés (à l'intérieur du gouvernement et entre les publics et privés) et la nécessité d'élévation de l'aptitude organisationnelle dans l'ensemble. Sur la base de ces expériences, nous citons quelques exemples concrets de l'aide OMC en Afrique à l'instar des 4 thèmes de développement précités.

(1) Renforcement de la force et de l'institution de négociation en groupes

Séminaire GATS/ADPICS (régional, destiné aux public/privé)

Ce séminaire a pour but de former les participants de manière à améliorer leur compréhension des conventions GATS,ADPICS requérant particulièrement de connaissances et savoir-faire dans le cadre des négociations des accords de l'OMC ainsi que leur compétence en analyse de problèmes, techniques de négociations (1 séminaire organisé pour chaque convention). Ce séminaire sera organisé aussi en groupe vis-à-vis des pays-membres des communautés COMESA, EAC, SADC, ou WAEMU parce que les deux conventions nécessiteront la flexibilisation et la restriction des commerces sur le plan régional et le renforcement des capacités de l'offre. En considération de la différence de niveau de connaissance entre les pays participants, la formation aura lieu vis-à-vis des sous-groupes des pays en fonction de leur approche en matière d'accord/négociation pour l'OMC. Les participants seront conviés à prendre part au role-playing, aux débats et aux analyses. Eventuellement, il y a lieu d'inviter au séminaire les fonctionnaires en charge des pays de l'Asie en vue du partage des connaissances et expériences.

(2) Mise en œuvre des accords

Séminaire de formation sur les mesures de sauvetage en matière de commerce (par pays/région, destiné au public/privé)

Ce séminaire a pour but d'améliorer l'aptitude des participants en mise en œuvre des mesures de sauvetage requérant des connaissances et savoir-faire de très haute spécificité tels que mesures anti-dumping, mesures de sauvegarde, mesures douanières de compensation de subventions, etc. Ce

séminaire sera organisé avec participation des fonctionnaires de l'État, juristes et entreprises privées de manière à motiver et sensibiliser tant le privé et que le public. Dans les pays africains, il serait bon d'inviter les préposés relativement expérimentés des affaires (gouvernementaux et privés) de l'Afrique de Sud en tant que formateurs aux séminaires régionaux destinés aux pays du Sud ou du Sud-est.

Séminaire SPS/TBT(régional, destiné aux public/privé)

Ce séminaire a pour but d'augmenter les connaissances pratiques en quarantaines (y compris analyse des risques) indispensables aux pays africains non seulement pour mise en œuvre des Accords de l'OMC mais aussi pour promotion des commerces, et les connaissances relatives à la normalisation, accréditation, essais et inspections et enfin pour la bonne compréhension des conventions SPS, TBT (1 séminaire pour chaque convention). Comme décrit plus haut, ces affaires étant étroitement liées à la flexibilisation et à la promotion des commerces régionaux, les séminaires dont il s'agit seront destinés aux groupes régionaux comme dans le cas du séminaire GATS/ADPICS. Pour l'une et l'autre des deux conventions traitées, la participation du secteur privé sera indispensable. En plus, ce séminaire servira non seulement au transfert des connaissances ordinaires nécessaires au respect des conventions, mais aussi à la constitution du cadre de base visant à l'harmonisation régionale des différentes procédures et des normes et métrologie sous l'initiative des pays leaders de négociations des accords de l'OMC. Pour ce, des débats et travaux communs feront partie du séminaire.

(3) Promotion des commerces

Développement des capacités des organismes promoteurs des commerces (séminaire par pays/région, destiné au public/privé)

Ce séminaire est destiné aux organismes promoteurs des commerces des pays ayant commencé la mise en conformité à l'OMC afin de reconforter ses fonctionnalités. L'assistance technique à assurer dans le cadre de ce séminaire consistera en transfert de méthode de recueil/analyse des informations sur les marchés de l'Europe, d l'Amérique, de l'Asie et du Japon, marketing, mise au point de produits nouveaux, travaux pratiques des affaires commerciales, etc. Il y a deux moyens de réalisation du séminaire; soit directement par le Japon soit sous forme d'exploitation dans le cadre de collaboration Asie-Afrique des savoir-faire accumulés au niveau des "centres de formation pour les commerces" construits dans les pays de l'Asie par octroi de la JICA

(4) Renforcement des capacités de l'offre

Aide au développement des produits stratégiques fondé sur le projet "1 village, 1 produit" (séminaire par pays, destiné au public/privé)

Ce séminaire a pour objectif de constituer une assistance technique visant à développer la campagne de "1 village, 1 produit" ayant été entamée dans le cadre de l'initiative de développement, en un projet à moyen et long termes de mise au point et d'exportation de nouveaux produits. En plus du détachement d'expert déjà programmé, ce projet sera un moyen de soutien ayant sous son optique l'élaboration du plan d'action de commercialisation, la réalisation du projet pilote, etc., en collaboration avec le service approvisionnement/développement d'une entreprise privée (japonaise sinon entreprise sud-africaine largement implantée dans le marché africain).