



COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

RAPPORT DU COLLOQUE SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL
POUR LES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'EST ET DU CENTRE
(Lusaka, 13-18 décembre 1971)

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>	<u>Pages</u>
Introduction - - - - -	1 - 6	1 - 2
Mécanismes institutionnels - - - - -	7 - 10	2 - 4
Encouragements et freins - - - - -	11 - 18	4 - 6
Politique fiscale - - - - -	19 - 25	6 - 7
Documents présentés par les délégations -	26 - 32	7 - 8
Mesures destinées à favoriser le commerce sous-régional - - - - -	33 - 42	9 - 11

ANNEXES

- I. EXTRAIT DU RAPPORT SUR LA SIXIEME CONFERENCE AU SOMMET
DES ETATS DE L'AFRIQUE ORIENTALE ET CENTRALE
TENUE A KHARTOUM DU 26 AU 28 JANVIER 1970
- II. LISTE DES PARTICIPANTS
- III. ATTRIBUTIONS DU SERVICE CONSULTATIF EN MATIERE DE PROMOTION
COMMERCIALE DU CENTRE AFRICAIN DU COMMERCE DE LA CEA
- IV. LISTE DES DOCUMENTS

RAPPORT DU COLLOQUE SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL
POUR LES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'EST ET DU CENTRE

(Lusaka, 13-18 décembre 1971)

Introduction

1. Le Colloque sur le commerce international pour les Etats de l'Afrique de l'est et du centre a été convoqué par la CEA comme suite à une résolution de la Conférence des Chefs d'Etats et de Gouvernement des Etats de l'Afrique de l'est et du Centre pour le commerce et le tourisme. Le texte de la résolution est reproduit à l'annexe I. Le Colloque s'est tenu à Lusaka grâce à l'amabilité du Gouvernement zambien du 13 au 18 décembre 1971. Y participaient des délégations des pays suivants :

Burundi, Congo (Brazzaville), Ethiopie, Kenya, Malawi, République centrafricaine, Rwanda, Somalie, Soudan, Tanzanie, Zaïre et Zambie.

La liste complète des participants figure à l'annexe II.

2. La séance d'ouverture du Colloque était placée sous la présidence du Directeur du bureau sous-régional de la CEA. Le Colloque a été ouvert par M. A.B. Chikwanda, Ministre d'Etat pour le développement et la planification. Le Ministre a souhaité la bienvenue aux participants au nom du Gouvernement zambien et indiqué combien il était heureux d'accueillir le Colloque. De nombreuses difficultés empêchaient l'accroissement des échanges entre les pays des sous-régions de l'Afrique de l'est et du centre, mais l'avenir était riche de promesses si les pays travaillaient en harmonie en manifestant un grand esprit de coopération et de bonne volonté. En matière de commerce ces pays avaient hérité de l'époque coloniale des tendances qu'il fallait rompre pour élever le niveau de vie des populations. Le Ministre a souligné que les débats étaient trop nombreux et l'action concrète trop restreinte et qu'il fallait que les participants au Colloque aillent au-delà du rituel de l'adoption de résolutions inopérantes et s'attaquent au domaine du concret. La protection des jeunes industries était nécessaire dans tous les pays représentés, mais il ne fallait pas la pousser trop avant de manière à ne pas empêcher le développement des échanges entre pays. Pour conclure, le Ministre a engagé les participants à établir un juste équilibre entre les objectifs antagonistes que sont la protection des jeunes industries, d'une part et l'expansion des échanges entre les pays de l'autre.

3. Le Chef du Centre africain du commerce a défini les objectifs du Colloque. L'objectif fondamental était de favoriser le commerce entre les pays des sous-régions de l'Afrique de l'est et du centre. A cette fin, il fallait abaisser les tarifs élevés, améliorer leurs relations, octroyer certaines préférences, faire une étude des produits disponibles, harmoniser les pratiques commerciales, formuler un système d'encouragements et mettre en place des mécanismes institutionnels satisfaisants. Le Chef du Centre africain du commerce a émis l'espoir que les documents de travail présentés par le secrétariat et les monographies présentées par les divers pays permettraient la formulation de recommandations concrètes en vue d'un programme d'action. Il a ajouté que le Centre africain avait un service consultatif et des programmes de formation dont les gouvernements pouvaient tirer parti.

4. Le représentant résident du PNUD a souhaité la bienvenue aux participants et a offert le concours sans réserve de son organisation.
5. Les participants ont élu M. Kaona, Chef de la délégation zambienne et M. Abel Magbotiade, chef de la délégation de la République centrafricaine, respectivement aux postes de Président et de Vice-président. M. Abdillahi Ali Hussein (Somalie), M. T.M.I. Vareta (Malawi) et M. Jean Chrysostome Nduhungirehe (Rwanda) ont été élus membres du comité de rédaction.
6. L'ordre du jour ci-après a été adopté :
 1. Séance d'ouverture.
 2. Election du bureau.
 3. Adoption de l'ordre du jour.
 4. Dispositions institutionnelles à prendre en vue de la mise en oeuvre des recommandations des Chefs d'Etat.
 5. Encouragements et freins aux exportations.
 6. Politique fiscale et promotion des exportations.
 7. Mesures propres à faciliter les échanges commerciaux inter-Etats.
 8. Documents présentés par les pays.
 9. Adoption du rapport.
 10. Questions diverses.

Mécanismes institutionnels

7. Lors de la présentation du document intitulé "Mécanismes institutionnels pour l'application des recommandations des Chefs d'Etats et de Gouvernement des Etats de l'Afrique de l'est et du centre", on a souligné que :
 - a) cela incombait essentiellement à chaque Etat membre;
 - b) l'application de ces résolutions et la promotion commerciale en général seraient facilitées par la création d'un service qui pourrait servir de centre pour :
 - i) formuler une politique et un programme commerciaux et les faire incorporer dans le plan national de développement;
 - ii) contrôler l'application non seulement des décisions des Chefs d'Etat mais aussi les mesures et les programmes de promotion commerciale.

- c) le service évaluerait périodiquement les résultats;
- d) il assurerait la liaison avec ses homologues dans d'autres pays et le Centre africain du commerce.

Le service en question pourrait être un conseil consultatif composé de représentants du secteur public et du secteur privé, le Ministère responsable du commerce faisant fonction de secrétariat. Il pourrait aussi s'agir d'un organisme autonome placé sous le contrôle du ministère en question et chargé de fonctions à la fois consultatives et exécutives. Les fonctions en question étaient précisées dans le document. Ce service pourrait aussi entreprendre des négociations avec ses homologues des autres pays membres pour faciliter les échanges commerciaux inter-Etats. Le document comprenait une brève liste de diverses formes de négociations.

8. Le secrétariat a aussi engagé les Etats membres à faire appel aux services consultatifs en matière de promotion commerciale du Centre africain du commerce qui ont commencé à fonctionner en mars 1970. Le Centre africain du commerce consacre ses activités à favoriser le commerce intra-africain. La liste des services que le Centre africain peut fournir dans ce domaine fait l'objet de l'annexe III.

9. Le représentant du CCI a évoqué le rôle actif que jouait son organisation pour assister les pays en voie de développement dans le domaine de la promotion des exportations. Il a indiqué que d'une manière générale, il était d'accord avec le document présenté par la CEA. Il a fait distribuer pour plus ample information des exemplaires du document du CCI intitulé "Organizing for Export Promotion". En ce qui concerne les incidences pratiques de la mise en place de mécanismes institutionnels satisfaisants, il a recommandé, à titre de première mesure :

- i) d'étudier les exportations et les possibilités d'exportation actuelles et prévues;
- ii) d'établir une liste d'exportateurs de diverses marchandises vers certains pays;
- iii) d'étudier les caractéristiques des exportations de chaque groupe de produits;
- iv) d'examiner les problèmes, les obstacles, et les perspectives qui se dégagent pour l'exportation de chaque groupe de produits;
- v) d'étudier les services, les mesures et les activités nécessaires pour faciliter l'augmentation nécessaire des exportations des divers groupes de produits;
- vi) d'étudier les ministères ou les organismes existants qui sont les mieux adaptés pour appliquer le programme d'action;
- vii) au besoin, de créer une nouvelle institution pour les autres activités pour lesquelles il n'existe aucun mécanisme institutionnel satisfaisant.

Le représentant du CCI a conclu en invitant les participants à consulter son organisation si ils étaient intéressés à recevoir une assistance plus poussée pour établir des mécanismes institutionnels en vue de la promotion des exportations.

10. Les représentants ont fait valoir qu'il fallait surmonter les divers obstacles qui s'opposaient aux échanges interafricains. Il s'agissait des tarifs élevés, des barrières non tarifaires (par exemple les contingents d'importation, le contrôle des changes), la concurrence que se font certaines industries, tant dans le secteur agricole que dans le secteur manufacturier, des liens historiques, de la préférence psychologique pour les marchandises importées des anciennes métropoles, des difficultés de transport, de l'absence de contacts et de renseignements, etc.. Les participants ont estimé que l'harmonisation des politiques commerciales et la coordination des industries étaient indispensables. Cependant cela exigeait des décisions politiques. Il faudrait donc convoquer une conférence ministérielle et faire valoir aux yeux des participants qu'il était urgent de libéraliser le commerce interafricain. Cette conférence pourrait envisager les possibilités de conclure des accords commerciaux. Une délégation a fait valoir que dans le cadre de ces mesures de libéralisation, les intérêts des moins avancés et des pays sans littoral parmi les pays de la région devaient être sauvegardés. Une autre délégation a indiqué qu'il existait déjà dans certains pays des institutions pour la promotion du commerce et on a estimé que si les institutions existantes fonctionnaient efficacement, il n'était pas nécessaire de créer une institution séparée pour le commerce régional. Ce qu'il fallait c'était rationaliser les institutions en question et les adapter aux besoins de la région. Une délégation a souhaité obtenir plus de détails sur les firmes d'exportation et le secrétariat a accepté de lui fournir un document à ce sujet. Une autre délégation a souligné qu'un abaissement tarifaire pourrait avoir des incidences négatives sur les recettes.

Encouragements et freins

11. En présentant le document relatif aux encouragements et aux freins aux exportations, le secrétariat a souligné la différence entre la promotion des échanges dans les pays développés et dans les pays en voie de développement. Dans les premiers, il fallait seulement assurer des débouchés. Le secteur privé était si bien organisé que l'on pouvait tirer immédiatement parti des possibilités. L'infrastructure existait à un coût modeste (transport, communications, crédit bancaire, expédition, emballage, études de marché, renseignements commerciaux). Le marché local aussi était suffisamment développé pour constituer une entité viable. Les exportations pouvaient se faire à bas prix. Dans les pays en voie de développement, le secteur privé se composait de petites sociétés, l'infrastructure n'existait pas ou était très chère. Le marché local était très limité et les industries de remplacement des importations fonctionnent à prix très élevé. En dépit de ces difficultés, les gouvernements tout en étant disposés à supporter le coût élevé du remplacement des importations, dans le but apparent d'économiser des devises, n'étaient pas disposés cependant à fournir une assistance importante dans le but de faire rentrer des devises. L'organisme de promotion commerciale avait donc une tâche ingrate.

12. Dans les pays en voie de développement d'Afrique, il existait plusieurs freins aux exportations. Il fallait tout d'abord les éliminer ou en atténuer les effets. Par la suite, il faudrait élaborer un système bien conçu de stimulants, et fait plus important il faudrait le faire fonctionner efficacement et rapidement. Trop souvent, des stimulants comme la ristourne des droits de douane restent lettre morte faute d'être efficacement appliqués. Le document comprenait une liste de stimulants possibles et concluait par un exposé des priorités suivantes :

- a) détermination et suppression des freins;
- b) simplification des documents et des procédures;
- c) restructuration des droits d'importation et des prélèvements locaux de manière à faciliter les exportations;
- d) mise en place d'un système coordonné de stimulants en tenant compte de la rentabilité.

13. Un participant a signalé que dans les résolutions des Chefs d'Etat la CEA avait été priée de faire une étude des stimulants et antistimulants. Il s'est demandé si le document était le résultat de cette étude. Le secrétariat a précisé que le document avait été présenté pour information et pour provoquer la discussion. Le secrétariat avait demandé des renseignements aux pays membres mais la réponse n'avait pas été satisfaisante. Au lieu d'une étude générale, il serait plus utile de faire une étude pour chaque pays et d'adresser des recommandations aux gouvernements. Le Centre africain du commerce serait heureux de le faire s'il le lui était demandé par les divers gouvernements. Il était souhaitable d'adapter les systèmes de stimulants aux besoins de chaque pays.

14. Une autre délégation a indiqué que les droits d'exportation rentraient pour une bonne part dans les recettes de l'Etat. Il ne serait pas possible de renoncer à ces recettes. On en a convenu, mais on a estimé qu'au moins les exportations non traditionnelles que chaque pays désirait encourager devraient être exonérées des droits d'exportation. Une délégation a signalé que le secteur privé ne manifestait aucun esprit de coopération et qu'il fallait que les gouvernements répriment les abus. La coopération ne pouvait se faire à sens unique et le gouvernement aussi bien que le secteur commercial devaient s'efforcer de s'inspirer mutuellement confiance.

15. Lorsque l'on arrêtait les procédures, il fallait veiller à ce que les exportateurs sérieux ne soient pas soumis à des formalités administratives inutiles. Une délégation a souligné que les obligations qui découlent du GATT pouvaient exclure l'octroi de subventions.

16. Le représentant de la CNUCED a précisé que s'agissant des obligations contractuelles en matière de stimulants aux exportations, notamment au titre de l'Article XVI de l'Accord, il était précisé dans le document COM/TD/72 publié par le secrétariat du GATT que ces obligations étaient sans effet pour la plupart des parties contractantes, dont les pays en voie de développement. Les stimulants aux exportations revêtaient une importance particulière pour les pays de l'Afrique de l'est et du centre, car l'expansion des échanges intra-sous-régionaux de produits manufacturés qui en résulterait leur permettrait de réaliser des économies d'échelle, d'assurer la spécialisation de la production, d'éviter des excès de capacité et d'imposer des protections plus basses qu'il ne serait autrement nécessaire. Le représentant de la CNUCED a suggéré sur le plan pratique de mettre au point un système simple, sélectif et stable de stimulants aux exportations reposant sur le développement de l'infrastructure, en particulier des transports, des services bancaires et des assurances à l'exportation.

17. Une autre délégation a évoqué les problèmes monétaires causés par la crise récente du dollar. La CEA a précisé qu'elle étudiait cette question et qu'elle serait probablement soulevée par les pays en voie de développement lors de la troisième CNUCED.

18. Une délégation a fait valoir qu'avant d'appliquer les mesures d'encouragement, il était souhaitable d'effectuer une étude de coûts et de rendements et constamment contrôler les stimulants.

Politique fiscale

19. On a reconnu la nécessité urgente d'intensifier les efforts en vue des recettes d'exportation supplémentaires de sources diversifiées étant donné la baisse des recettes d'exportation des produits traditionnels et de l'alourdissement rapide du service et des remboursements de la dette extérieure.

20. On s'est inquiété de ce que les pays de la région continuaient à recourir aux taxes sur les échanges, en particulier sur les exportations, car dans de nombreux cas, le principe en est rétrograde et elles découragent les exportations. Etant donné le caractère aléatoire et les effets de frein des taxes à l'exportation, on a fortement insisté pour que les pays intéressés arrêtent des mesures fiscales efficaces par la réforme fiscale pour renverser cette tendance et remplacer ces taxes par d'autres formes d'imposition qui pourraient dégager des recettes supplémentaires.

21. Lorsque l'on envisage d'instituer des taxes à l'exportation pour augmenter les recettes, il faut en analyser soigneusement les incidences.

22. Il conviendrait de contrôler constamment les taxes à l'exportation en vigueur et de les modifier au besoin en fonction de l'augmentation et de la baisse des prix à l'exportation de manière qu'une partie des bénéfices inespérés découlant d'une hausse des prix sur le marché mondial servent effectivement à dégager des recettes.

23. Un système fiscal rationnel accompagné de quelques encouragements facilement compris et concrets, aux investissements et aux exportations s'inscrivant dans un programme bien conçu de promotion des exportations donnera généralement de meilleurs résultats que tout autre système de concessions diverses.

24. Etant donné que tous les stimulants fiscaux font peser une charge directe ou indirecte sur l'économie d'un pays, il faut soumettre les plans d'encouragement à une étude approfondie fondée sur une analyse des coûts et rendements de manière à doser au mieux les dispositions fiscales et autres stimulants pour les adapter aux conditions d'un pays donné. A cet égard, il faut aussi tenir particulièrement compte de leurs aspects financiers et administratifs de manière que les stimulants aux exportations soient, dans toute la mesure du possible, harmonisés avec les objectifs fixés pour la perception de recettes.

25. Les mesures de promotion des exportations doivent s'inscrire dans le cadre des plans nationaux de développement. Cependant, la programmation annuelle des exportations doit être fondée sur une évaluation réaliste des résultats des années antérieures et sur des objectifs réalisables pour les années suivantes. Elle doit s'appuyer sur des décisions de principe qui doivent être reflétées dans le budget. Dans les pays qui établissent des plans annuels dans le cadre de plans à moyen terme avant que le budget soit définitivement arrêté, le programme doit être rationalisé et tenir dûment compte des autres indicateurs économiques.

Documents présentés par les délégations

26. A la séance d'ouverture, le secrétariat a indiqué que cinq seulement des pays participants avaient été en mesure de présenter leurs monographies avant l'ouverture du Colloque.

27. Sur la suggestion du Président, il a été convenu que chaque délégation ferait un résumé de 15 à 20 minutes concernant la situation dans son pays dans le domaine du commerce extérieur, que la monographie ait été présentée ou non. Les délégations ont été priées de se concentrer sur les points essentiels ci-après :

- i) principales exportations et importations;
- ii) balance commerciale;
- iii) règlements douaniers et commerciaux;
- iv) stimulants aux exportations;
- v) cadre institutionnel pour la promotion des exportations;
- vi) principales difficultés qui entravent les exportations;
- vii) projets d'avenir concernant la promotion des exportations.

28. Chaque exposé a été suivi de discussions et d'échanges de renseignements. Ces exposés font apparaître les conclusions suivantes :

- i) a quelques exceptions remarquables près, chaque pays participant est fortement tributaire d'un nombre limité de produits pour ses exportations et l'équilibre de ses échanges;
- ii) l'amélioration nécessaire de l'équilibre des échanges exige la mise au point de plus de produits d'exportation;
- iii) hormis quelques exceptions, il n'existe que peu ou pas de stimulants réels aux nouvelles exportations;
- iv) dans la grande majorité des pays, les taxes à l'exportation sont maintenues pour des raisons d'ordre fiscal;
- v) la plupart des pays ne disposent pas encore d'un cadre institutionnel adapté aux exigences d'une commercialisation dynamique;
- vi) tous les pays participants ont compris la nécessité d'une commercialisation dynamique et d'une politique active de promotion commerciale;
- vii) tous les pays participants sont conscients de la nécessité d'augmenter leurs échanges avec les pays des sous-régions, de manière à dépendre moins des marchés traditionnels.

29. Un des facteurs les plus importants qui aient été soulignés au cours des débats était l'absence quasi totale de renseignements commerciaux au sujet de l'offre et de la demande, même entre pays voisins. Ce besoin de renseignements commerciaux a été souligné dans plusieurs exposés et au cours des réunions bilatérales officieuses entre délégations qui ont eu lieu en vue d'échanger des renseignements concernant les échanges. Il a été suggéré que la CEA prenne des mesures pour être à même de servir de centre d'échange de renseignements concernant les possibilités de commerce dans la sous-région.

30. Les échanges de renseignements entre délégations ont aussi porté sur le domaine institutionnel. Les délégations ont montré de l'intérêt pour l'expérience d'autres pays de la sous-région en ce qui concerne le cadre des échanges extérieurs. Ces échanges de données d'expérience ont eu lieu pendant la discussion et après la séance.

31. Il est apparu que les séances consacrées aux monographies avaient été particulièrement utiles en tant que cadre d'échanges de renseignements et de données d'expérience entre les délégations et aussi pour orienter les activités du personnel de la CEA.

32. Il a été convenu que les pays qui n'avaient pas présenté leur monographie devaient le faire dès que possible et que le Centre africain du commerce les ferait parvenir aux pays participants.

Mesures destinées à favoriser le commerce sous-régional

33. Il a été indiqué qu'à l'origine le document présenté au Colloque devait se fonder sur les monographies qui, malheureusement, n'avaient pas été reçues à temps.

34. En conséquence on s'était limité dans le document à résumer certains des principaux problèmes liés à la promotion du commerce sous-régional et à indiquer certaines solutions. Le document soulignait certains points qui constituent des aspects fondamentaux de la promotion des échanges dans les pays en voie de développement. Ces aspects étaient :

- i) productivité et normes techniques. On recommandait de créer des centres sous-régionaux pour la productivité et des centres de normalisation technique;
- ii) contrôle de la qualité;
- iii) cadre institutionnel dans les secteurs public et privé;
- iv) formation de personnel pour le commerce extérieur;
- v) nécessité de renseignements commerciaux pour le commerce régional;
- vi) commercialisation dynamique.

35. S'agissant de la politique commerciale, le document résumait les recommandations du rapport de l'Equipe sur la coopération pour le développement économique en Afrique de l'est (Nations Unies, 1971, IXème partie) et notamment :

- i) élargissement progressif de la Communauté de l'Afrique orientale et de l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale;
- ii) des négociations aux échelons sous-régional et inter-sous-régional afin de faciliter le commerce frontalier;
- iii) des accords commerciaux bilatéraux portant sur des groupes spéciaux de produits et un système de traitement préférentiel pour les produits originaires de la sous-région;
- iv) simplification et normalisation des documents d'exportation.

36. On notait que l'un des problèmes capitaux du commerce inter-sous-régional tenait à la nécessité de développer les moyens de transports et d'entreposage. On faisait valoir qu'il fallait étudier soigneusement la possibilité de recourir davantage aux transports aériens offerte par le développement récent des avions de transport à forte charge utile, ainsi que les incidences de ce développement sur le commerce régional. On soulignait que la nécessité capitale d'abaisser le coût des transports exigerait une coopération régionale plus poussée et une étude des possibilités de fusionner les compagnies aériennes nationales sur une base sous-régionale ou régionale.

37. On soulignait en particulier le besoin de renseignements commerciaux. Les discussions qui avaient eu lieu au cours du Colloque avaient montré qu'il existait une grave pénurie de renseignements de cette nature entre pays africains. On indiquait aussi que le Centre africain du commerce avait entrepris de dresser un catalogue de produits, de producteurs et d'exportateurs qu'il jugeait constituer la base du service de renseignements dont les pays membres pourraient se prévaloir. Le document soulignait que le Centre avait besoin de la coopération des pays de la région pour faire preuve de plus d'efficacité et recommandait que chaque pays crée un centre d'information commerciale de manière que le Centre dispose d'un homologue à l'échelon national et que soient ainsi assurées les voies de communication pour l'échange dans les deux sens des renseignements nécessaires.
38. Le document faisait valoir l'importance des foires internationales en tant qu'instruments pour la commercialisation moderne et la diffusion de renseignements commerciaux. Il recommandait que les foires existant dans les sous-régions reçoivent un caractère plus commercial de manière à en faire des centres pour l'exposition des produits, les contacts entre hommes d'affaires et la diffusion de renseignements commerciaux.
39. Le document attribuait une importance spéciale à l'organisation du secteur privé de l'exportation et recommandait que les chambres de commerce et d'industrie prennent les mesures voulues pour favoriser la création d'organisations spéciales d'exportateurs, en fonction du degré de développement et de maturité de ce secteur.
40. Enfin, le représentant de la CEA a indiqué que la raison pour laquelle il soulignait certains points était qu'il avait personnellement assisté à des campagnes d'exportation sans stimulants, mais qu'il n'avait jamais vu une campagne d'exportation réussie sans renseignements commerciaux, sans contrôle de qualité, sans commercialisation dynamique et sans cadre institutionnel adéquat.
41. Les discussions qui ont suivi ont porté principalement sur le besoin d'information, de formation et d'"africanisation" du commerce extérieur dans les sous-régions. On a aussi insisté sur les raisons d'ordre psychologique pour lesquelles les consommateurs hésitent à acheter des produits africains. On a reconnu qu'il fallait assurer la formation et l'éducation à tous les niveaux dans le domaine des affaires, mais on a estimé que l'"africanisation" du commerce ne pouvait dépendre de la réalisation de ces conditions. D'une manière générale, on a reconnu la nécessité d'un service régional d'information commerciale et la discussion a porté principalement sur le nom technique correct que devrait porter ce service. Les discussions ont donné l'impression que les participants présents étaient d'accord avec les suggestions formulées dans les documents. Le représentant de l'un des pays participants a engagé les pays qui ne l'avaient pas encore fait, à signer et ratifier dès que possible la Convention relative au commerce de transit des Etats sans littoral.

42. En plus des diverses suggestions formulées dans le corps du rapport, les recommandations spécifiques ci-après ont été adoptées :

- i) il conviendrait qu'une conférence d'experts négociateurs sur le commerce multinational soit convoquée en 1972. Cette conférence adopterait des recommandations quant aux principaux produits devant rentrer dans les échanges ainsi qu'aux concessions nécessaires pour favoriser ces produits dans le commerce intra-sous-régional;
- ii) il conviendrait que lors des préparatifs pour la conférence d'experts, les pays membres puissent demander l'assistance du Centre africain du commerce de la CEA;
- iii) il conviendrait que sur la recommandation de la conférence d'experts, une conférence ministérielle soit convoquée pour élaborer un accord commercial multilatéral entre les pays membres;
- iv) il conviendrait que chaque gouvernement désigne clairement l'organisme responsable de la promotion des exportations dans le cadre des échanges intra-sous-régionaux et qu'il communique tous les détails concernant cet organisme à tous les autres pays et au Centre africain du commerce de la CEA. L'institution ainsi désignée devrait rester en contact étroit avec ses homologues dans les autres pays membres et avec le Centre africain du commerce.
- v) il conviendrait que, sur demande, le Centre africain du commerce aide les gouvernements pour la réalisation des diverses études et des plans mentionnés dans le présent rapport.

Annexe I. EXTRAIT DU RAPPORT SUR LA SIXIEME CONFERENCE AU SOMMET DES
ETATS DE L'AFRIQUE ORIENTALE ET CENTRALE TENUE A KHARTOUM
DU 26 AU 28 JANVIER 1970

Commerce et tourisme

Résolution 1

Promotion commerciale

La Conférence au Sommet

Ayant examiné la recommandation de la Conférence des Ministres des Affaires étrangères sur la promotion commerciale, a arrêté ce qui suit :

1. Généralités

D'une manière générale, on doit s'efforcer d'arriver à l'accord le plus complet concernant les principaux objectifs des plans visant à encourager le commerce entre les pays de la région. Ces objectifs doivent être les suivants : élimination des tarifs élevés, suppression des contrôles quantitatifs, amélioration des contacts grâce à une plus grande coordination des efforts sur le plan économique. Il est toutefois envisagé que les gouvernements des deux sous-régions adopteront des mesures qui aboutiront à l'octroi de préférences aux produits ayant leur origine en Afrique de l'est et du centre, sous réserve qu'ils satisfassent à certaines conditions notamment en ce qui concerne la qualité et le prix.

2. Produits disponibles

Chaque pays doit établir les listes des produits indiquant le volume disponible, les prix, les qualités, ainsi que tous les problèmes particuliers concernant leur approvisionnement. Si l'on est finalement en mesure de coter les prix à la livraison, cela montrera que les problèmes liés à la livraison des produits sur les marchés extérieurs ont été résolus. Lesdites listes devront être envoyées à la CEA pour communication aux Etats membres.

3. Capacité excédentaire

Les pays doivent évaluer le volume de la capacité excédentaire qui existe dans les diverses industries, ainsi que les problèmes qui en résultent. Les données doivent être transmises à la CEA qui les communiquera aux Etats membres pour permettre les discussions entre pays, en vue de résoudre les problèmes rencontrés par certaines industries qui souffrent d'une capacité excédentaire.

4. Echange de renseignements

Des dispositions doivent être prises pour fournir à la CEA des renseignements sur tous les aspects de la promotion commerciale et destinés à être communiqués aux pays de la région aussi rapidement que possible et sans aucune réserve. Cet objectif pourrait être atteint grâce à un bureau du commerce extérieur ou à un conseil de promotion des exportations, ou à une institution analogue. Cette mesure sera prise en temps voulu par le Centre régional de promotion commerciale créé à Addis-Abéba, mais il existe un grand nombre de données purement commerciales qui peuvent être échangées entre les pays eux-mêmes.

5. Coopération

Il convient de procéder au plutôt et de façon permanente à des échanges de vues afin de parvenir à un accord sur des problèmes que l'on peut considérer comme moins épineux, par exemple, les codes d'investissement, le contrôle de la qualité, la législation commerciale et industrielle, la simplification des mesures de contrôle des changes, l'application de procédures douanières communes, la simplification des formalités administratives, qui affectent la promotion du commerce et des exportations, etc..

6. Encouragements fiscaux et financiers

Il convient de demander à la CEA d'entreprendre une étude sur les possibilités d'accroître les échanges en utilisant des mesures d'encouragement fiscales et financières. Celles-ci peuvent être conçues de multiples façons et, si on les applique à bon escient, elles peuvent aboutir à d'excellents résultats. Les pays devraient décider s'ils sont en mesure de supporter le coût de ces mesures d'encouragement et il convient d'insister sur le fait qu'il importe que l'on arrive à un accord général concernant leur fonctionnement, de façon que l'on ne puisse pas prétendre que l'on utilise des pratiques discriminatoires.

7. Assurance-crédit à l'exportation

Il faudrait demander à la CEA d'étudier les possibilités de créer une institution d'assurance-crédit à l'exportation (ou peut-être même plusieurs de ces institutions) car, si les banques accordent souvent des facilités de crédit raisonnables, on constate cependant que l'on hésite à financer les opérations d'exportations qui présentent davantage de risques. Un système d'assurance-crédit à l'exportation soigneusement mis au point permettrait de combler cette lacune et d'aider les banques à accorder de meilleures facilités de crédit à court terme.

8. Système de promotion commerciale

Les pays doivent profiter de l'occasion pour évaluer à nouveau l'efficacité de leurs organismes de promotion commerciale. Certains pays ont demandé une aide à cette fin. Les organisations commerciales officielles font parfois grande impression si l'on considère leurs objectifs proclamés dans les textes, mais elles sont parfois inefficaces en fait, en raison de leur structure trop compliquée. Il serait utile que l'on envisage collectivement la réorganisation du système de promotion commerciale.

9. Formation à la promotion commerciale

Il faut chercher à développer le commerce entre les pays africains en fournissant des services de formation appropriés destinés au personnel de services officiels et des entreprises privées pour leur enseigner les matières relatives à la promotion commerciale. L'expression "promotion commerciale" signifie en réalité une meilleure commercialisation des produits, soit à l'intérieur du pays, soit grâce aux exportations. La clé de la commercialisation est la planification, la prévision, la pénétration et la saturation des marchés, quel que soit le produit concerné. C'est un domaine dans lequel on peut enregistrer d'importants progrès si l'on résout en commun les problèmes de formation. L'un des principaux objectifs des programmes de formation doit être de donner l'esprit d'initiative, condition essentielle au succès du commerce.

Annex II. LIST OF PARTICIPANTS / LISTE DES PARTICIPANTS

Burundi

M. Alois Ntamagara, Directeur, Industrie et Commerce, B.P. 492,
Bujumbura

M. Isaie Bigendako, Directeur, Commercialisation des exportations,
Bujumbura

Central African Republic/Republic centrafricaine

M. Abel Magbotiade, Secrétaire général, Chambre du Commerce, B.P. 813,
Bangui

M. Marcellin Lamine Balima, Secrétaire général, ONCPA, B.P. 1026,
Bangui

Congo (Brazzaville)

M. Franck Dibas, Directeur des études et de la coordination au
Secrétariat du Commerce et de l'industrie, B.P. 702, Brazzaville

M. Albert Ekia, Chef de la Division de la promotion des exportations
et des foires, Brazzaville

Ethiopia/Ethiopie

Mr. Asfaw Teferra, Businessman Manager, Export-Import Department,
Private Sector, P.O. Box 2020, Addis Ababa

Kenya

Mr. Aggrey Wahome, Private Sector, P.O. Box 72632, Nairobi

Mr. Gideon Wambua Uku, Kenya High Commission, P.O. Box 3651, Lusaka

Malawi

Mr. J.I.M. Vareta, Trade Officer, Blantyre, Malawi

Mr. Patrick Y.C. Kaunda, Export Manager, Import and Export Co.,
P.O. Box 1106, Blantyre, Malawi

Rwanda

Mr. Nduhungirehe Chrysostome, Directeur Général du Commerce Extérieur,
B.P. 73, Kigali

Somalia/Somalie

Mr. Abdillahi Ali Hussein, Director of External Trade, Ministry of Commerce,
P.O. Box 152, Mogadiscio

Mr. Ali Hussein, Trade Promotion Officer, Chamber of Commerce, Somalia

Sudan/Soudan

Mr. Mohamed Elhassan Abdel Cadir, Foreign Trade Inspector, Ministry
of Economic and Commerce, Sudan

Mr. Elamin Ahmed Abdellatif, Company Manager, P.O. Box 241, Khartoum

United Republic of Tanzania/Republique Unie de Tanzanie

Mr. Abdullah, Commissioner for Commerce, P.O. Box 234, Dar-es-Salaam

Mr. Saul Paul Muro, Director, Export Trade, P.O. Box 9172, Dar-es-Salaam

Zaire

M. F. Kungula, Directeur, Ministère du Commerce, Kinshasa

M. R. Siluvangi, Secrétaire Général Adjoint, Chambre du Commerce,
Kinshasa

Zambia

Mr. D.H. Kaona, Assistant Secretary, Ministry of Trade, P.O. Box 1968,
Lusaka

Mr. Kayombu Venus Kasapatu, Acting Head of Development Services Depart-
ment, INDECO, Ltd., P.O. Box 1935, Lusaka

Mr. Edington Henry Sikazwe, Assistant Secretary, P.O. Box 1968, Lusaka

Mr. Mike Jackson Thole, Projects Officer, P.O. Box 1935, Lusaka

OBSERVERS / OBSERVATEURS

Mr. S.A. Abbas, Chief, Export Policy Section, UNCTAD, Geneva

Mr. J. Aagensaes, International Trade Centre, Geneva

Dr. D. Bejakovic, Senior Economist, Ministry of Development Planning
and National Guidance, Lusaka

Mr. M.K. Kaluba, Principal, Lusaka

ECA STAFF MEMBERS / FONCTIONNAIRES DE LA CEA

Mr. G.N.O. Sefia, Chief, Africa Trade Centre

Mr. A.S. Navaratnarajah, Regional Adviser, ATC

Mr. Ake, Londen, Senior Trade Promotion Expert, ATC

Mr. A.I. Malik, Regional Adviser, Fiscal and Monetary Affairs Section

Annexe III. ATTRIBUTIONS DU SERVICE CONSULTATIF EN MATIERE DE PROMOTION
COMMERCIALE DU CENTRE AFRICAIN DU COMMERCE DE LA CEA

- a) Conseiller sur les mesures nécessaires pour créer un climat favorable aux exportations;
- b) Aider à l'élaboration de politiques commerciales propres à susciter le développement des exportations;
- c) Mettre au point les procédures administratives et mesures d'application destinées à accompagner la politique et les directives adoptées;
- d) Aider à la création ou au fonctionnement d'un organisme de promotion des exportations;
- e) Donner des avis sur les éléments d'infrastructure et services auxiliaires à mettre en place pour appuyer un programme de développement des exportations;
- f) Assurer l'identification, et recommander des mesures pour l'élimination des entraves et obstacles au développement des exportations;
- g) Donner des conseils sur les mesures d'encouragement à adopter pour contribuer à favoriser les exportations;
- h) Donner des avis sur la simplification des procédures administratives d'exportation;
- i) Aider à refondre les structures du secteur du commerce extérieur de manière à y promouvoir une africanisation plus poussée;
- j) Procéder à l'étude des possibilités d'exportation des entreprises existantes;
- k) Fournir des services consultatifs en matière de gestion;
- l) Effectuer notamment dans les pays africains, des études de marché pour certains produits présentant de l'intérêt pour le gouvernement ou les entreprises;
- m) Donner des avis en matière de participation aux foires internationales et autres formes de promotion du commerce extérieur;
- n) Conseiller sur l'octroi des permis d'importation et d'exportation;
- o) Conseiller sur les moyens d'encourager les ressortissants locaux à jouer un plus grand rôle dans le domaine du commerce et des investissements;
- p) Conseiller sur les moyens d'attirer les investisseurs étrangers;

- q) Donner des avis sur les mesures à prendre pour tirer parti du système de préférences générales;
- r) Aider à l'établissement de centres d'information et de documentation commerciales;
- s) Aider à établir des programmes de formation ainsi qu'à donner une formation en matière de politique commerciale et sur tous les aspects de la promotion du commerce;
- t) Donner des avis pour la négociation des accords de paiement conclus dans le cadre des pactes bilatéraux, ainsi que sur les dispositions administratives et les mesures institutionnelles à prendre pour leur mise en oeuvre.

Annexe IV. LISTE DES DOCUMENTS

1. Documents de base :

- a) Appareil institutionnel pour l'application des recommandations du Comité sectoriel sur le commerce et le tourisme des Etats de l'Afrique de l'est et du centre (WP/ECAS/ECOP/14);
- b) La politique fiscale et la promotion des exportations;
- c) Les stimulants et antistimulants au commerce africain;
- d) Mesures destinées à favoriser le commerce sous-régional;
- e) Rapport sur les activités du Centre africain du commerce (E/CN.14/WP.1/33; OUA/TRAD/32), (1er juillet 1970 - 31 juillet 1971)

2. Documents présentés par les pays suivants :

- a) Somalie
- b) Rwanda
- c) Ethiopie
- d) République populaire du Congo
- e) Malawi
- f) Kenya
- g) Zambie