

13 AVRIL 2021

RAPPORT

SÉMINAIRE DE SENSIBILISATION SUR LA ZLECAf

« LE MARCHÉ DE LA ZLECAf : LES DÉFIS À RELEVER PAR LES ENTREPRISES CAMEROUNAISES »

THÈME PRINCIPAL

Le marché de la ZLECAf : les défis à relever par les entreprises camerounaises

SOMMAIRE

A PROPOS DE ACODAF	3
1- CONTEXTE	4
2- MOTS D'OUVERTURE	5
3- La synthèse des communications	6
3.1. « Présentation générale de l'Accord sur la ZLECAf »	6
3.2. « Accès au marché de la ZLECAf : opportunités et défis pour les produits agroalimentaires camerounais. »	6
3.3. « Normes comme facteur de compétitivité des produits agroalimentaires au sein de la ZLECAf »	6
3.4. « Les règles d'origine et le commerce des marchandises »	7
3.5. « Les incoterms et le commerce international »	8
3.6. « La ZLECAf : les clés de la résilience et de la compétitivité de la PME/PMI Camerounaise »	8
3.7. « ZLECAf : <i>une nécessité de développer les compétences techniques et Professionnelles</i> »	9
3.8. « Optimisation des coûts comme facteur de compétitivité sur le marché de la ZLECAf »	9
4- Evaluation du séminaire	10
5- Principales recommandations	11
A l'endroit des entreprises camerounaises	11
A l'endroit des pouvoirs publics camerounais	11
REMERCIEMENTS	13

A PROPOS DE ACODAF

Les pays africains ont fait du commerce un pilier de leur développement économique. Ce choix s'est traduit par leur engagement dans une panoplie de négociations commerciales au niveau multilatéral, continental, régional et bilatéral. Pour tirer profit de ces engagements, ces derniers doivent relever plusieurs défis.

Action pour le Commerce et le Développement en Afrique (ACODAF) est une association de droit camerounais créée en 2018. Elle s'appuie sur un réseau international d'expert économiste, juriste et des experts d'autres domaines connexes. Ces derniers interviennent grâce à un soutien consultatif en politiques commerciales, au renforcement des capacités dans différents domaines, à la création et la diffusion des connaissances et d'informations.

NOTRE VISION

Être une force de proposition et d'accompagnement au sein des institutions étatiques (publiques et privées), régionales, continentales et multilatérales.

NOTRE MISSION

La mission principale de ACODAF est de réduire de manière durable la pauvreté au sein des pays africains à travers une contribution plus accrue du commerce international et à la croissance économique inclusive de ces derniers.

Notre action est centrée prioritairement sur les questions de politiques commerciales, industrielles et d'investissement, pouvant affecter le développement au sein des pays africains, ceci en tenant compte des accords de l'OMC et des objectifs de l'UA en matière d'intégration économique.

Cette action est déployée autour de 4 axes stratégiques :

01**Sensibilisation****02****Renforcement des capacités****03****Mise en relation****04****Dialogue public-privé**

1

CONTEXTE

Depuis 2012, lors du 18ème sommet de l'Union Africaine, les chefs d'Etat et de gouvernement ont décidé de mettre en place la Zone de libre Echange du Continent Africain (ZLECAf). Le processus de négociation est lancé en juin 2015 à Johannesburg lors de la 25ème session ordinaire de la Conférence de l'UA. Lors de cette session, les objectifs, les principes, la feuille de route pour créer la ZLECAf sont fixés. Parmi ces objectifs figurent entre autres, la « création d'un marché libéralisé pour les marchandises et les services, la promotion du développement industriel à travers la diversification et le développement des chaînes de valeurs régionales ». Le 21 mars 2018 Kigali, lors d'un sommet extraordinaire de l'UA l'accord sur la ZLECAf est signé par 44 pays. Jusqu'en Janvier 2021, 54 des 55 pays africains avaient signé l'accord. Le 1er décembre 2020, le Cameroun a déposé son instrument de ratification de l'accord sur la ZLECAf ; ce qui fait de lui le 33ème Etat Partie.

L'indice des capacités productives du Cameroun au cours de l'année 2017 était de 23,48 alors qu'il était de 21,5 pour le Nigeria au cours de la même année. Malgré son potentiel, le Cameroun a encore de la peine à saisir les opportunités existantes sur les marchés hors CEMAC. Une analyse faite par ACODAF, à base des données de la CNUCED a montré que, le niveau des exportations camerounaises de produits agroalimentaires vers le marché de la CEDEAO reste très faible. Le taux de variation des exportations agroalimentaires du Cameroun pour la période de 2013 à 2017 vers le Nigeria est estimé à 23,62% alors qu'il est de 59, 34% pour les importations en provenance du Nigeria. Bien qu'offrant plusieurs opportunités aux entreprises camerounaises, la ZLECAf présente plusieurs défis parmi lesquels : les obstacles non tarifaires, et les importations hautement compétitives en provenance des pays de l'Afrique de l'Ouest et du Nord.

Face à ces défis, l'information devient un puissant outil stratégique de prise de décision pour les producteurs et pour tous les autres acteurs opérant dans la chaîne logistique import-export.

C'est dans ce contexte que ACODAF a sollicité la CCIMA pour l'organisation d'un séminaire de sensibilisation auprès des opérateurs économiques sur la ZLECAf. Le séminaire prévu au départ pour sur trois jours, s'est finalement tenu le 13 avril 2021 au siège de la CCIMA avec pour thème, « le marché de la ZLCAF : Les défis à relever par les entreprises Camerounaises ».

L'objectif général de ce séminaire était de sensibiliser les opérateurs économiques camerounais sur le contenu de l'accord sur la ZLECAf, afin de leur permettre de mieux tirer profit des opportunités. De manière spécifique, il s'agissait pour ACODAF de :

- Sensibiliser les opérateurs économiques sur les opportunités et les défis de la ZLECAf, tout en s'appuyant sur le secteur agroalimentaire ;
- Présenter les conditions d'éligibilité à un accord commercial préférentiel (règle d'origine);
- Présenter quelques outils pouvant permettre aux entreprises tout en faisant face à la concurrence étrangère d'améliorer leur compétitivité et leur résilience sur les marchés locaux et d'exportation.

2 MOTS D'OUVERTURE

Le séminaire prévu à 09h a débuté avec un retard de 30 min. Dès 9h30, Dr Olivier DIMALA, Directeur d'appui aux entreprises à la CCIMA qui assurait la modération du séminaire a tout de suite donné la parole au représentant du président de la CCIMA, M. MOHAMADOU conseiller technique à la CCIMA. Dans son allocution, il s'est tout d'abord excusé pour le président qui était empêché. Ensuite, il a salué les participants et a présenté brièvement les objectifs du séminaire et le contexte qui a pourvu son organisation. Il a rappelé que ceci pourrait permettre aux entreprises de renforcer leur capital humain, leur compétitivité et contribuer aussi à faciliter les échanges commerciaux entre pays africains.

A la suite de M MOHAMADOU, le modérateur du jour a donné la parole à Mme Hermine MBARGA AZAMBOU, présidente exécutive et fondatrice de ACODAF. Après avoir remercié la CCIMA qui a rendu possible l'évènement, elle a souhaité la bienvenue aux participants, et est ensuite passée à la présentation de ACODAF.



De gauche à droite Dr Olivier DIMALA et M. MOHAMADOU

3 La synthèse des communications

3.1. « Présentation générale de l'Accord sur la ZLECAf »



M. CHAM Etienne BAMA

JURISTE, Expert en Politiques commerciales internationales

La première intervention a été faite par M. CHAM, qui a fait une présentation générale de l'accord, en énonçant ses différents objectifs. Il par ailleurs présenté les différents protocoles et les annexes. Dans sa deuxième articulation, il a énoncé les instruments d'opérationnalisation mis en place par l'Union Africaine au sein du marché de la ZLECAf. L'intervenant a rappelé que la première cargaison dans le cadre de la ZLECAf a eu lieu le 1er janvier 2021 de l'Eswatini vers l'Ethiopie transposé par DHL. L'intervenant a rappelé que le Ghana, a déjà expédié deux cargaisons : la première vers l'Afrique du Sud et la deuxième vers la Guinée Conakry. Toutefois, les échanges ont été interrompus pour reprendre au mois de juin 2021.

3.2. « Accès au marché de la ZLECAf : opportunités et défis pour les produits agroalimentaires camerounais. »



Hermine MBARGA AZAMBOU

Economiste, Experte en Politiques commerciales internationales

La deuxième intervention, faite par Mme MBARGA portait sur l'accès au marché et était articulée autour de quatre points, en dehors de l'introduction et des recommandations, l'oratrice a présenté les dotations factorielles du Cameroun, tout en analysant l'indice des capacités productives du Cameroun, en comparaison avec celui de certains pays africains et celui de la Chine. La deuxième articulation, présentait la structure des échanges de produits agroalimentaires en insistant sur le marché de la CEDEAO. La troisième articulation analysait les questions d'accès au marché (mesures tarifaires et non tarifaires) en présentant les modalités de démantèlement tarifaire ainsi que leur calendrier. Le dernier point a permis de présenter quelques dispositions dans l'accord pouvant présenter pour le Cameroun

de véritables opportunités mais aussi des menaces. Des recommandations ont été faites à l'endroit des entreprises dans le but de renforcer leur compétitivité sur le marché camerounais et africain.

3.3. « Normes comme facteur de compétitivité des produits agroalimentaires au sein de la ZLECAf »



M. AMADOU DIOP

Experte en politiques commerciales internationales et évaluation de la conformité

Cette intervention a été faite à travers l'application ZOOM à partir du Mali, par Mr Amadou DIOP. La présentation a porté sur les questions de normes dans la mise en œuvre de la ZLECAf. Dans son allocution, il a abordé le contexte de la mise en œuvre de la ZLECAf, les dispositions clés de l'accord concernant les normes et règlements techniques en tant qu'instrument de facilitation des échanges entre les Etats parties à l'accord sur la ZLECAf. Aussi, il a mentionné l'importance de l'utilisation des normes développées par ARSO (Organisation Africaine de Normalisation) au niveau africain ainsi que le mécanisme de suivi en ligne des barrières non tarifaires mis en place par le Secrétariat de la ZLECAf. En outre, il a expliqué les concepts de normes et règlements techniques, les principes de normalisation, les avantages des normes comme facteur de compétitivités des entreprises camerounaises. Plusieurs recommandations ont été faites par l'intervenant en guise de conclusion.

3.4. « Les règles d'origine et le commerce des marchandises »



M. Jules EKODO

Chef Service des Etudes Economiques CCIMA

La quatrième intervention a été faite par M. EKODO en trois articulations en dehors de la conclusion. A l'introduction, après avoir défini le concept de règle d'origine, il a présenté la raison d'être de cette dernière au sein de la ZLECAf. Dans sa deuxième articulation, il a fait une présentation générale des règles d'origine, en insistant sur les règles d'origine préférentielles. Au cours de sa troisième articulation, l'intervenant a présenté les différentes étapes qui permettent de déterminer les critères d'origine d'un produit.

La suite des interventions avait pour but, de familiariser les explorateurs potentiels à certains concepts. Aussi ces quatre dernières présentations visaient à donner aux opérateurs impliqués dans le commerce international ou pas, certains outils pouvant les aider à renforcer leur compétitivité sur le

marché local (face aux importations) et au marché d'exportation.

3.5. « Les incoterms et le commerce international »



M. Hugo KAMPIE

Expert Supply Chain Management

La cinquième intervention a été faite par M. KAMPIE et portait sur les incoterms. Le but de cette présentation était de familiariser les potentiels exportateurs au concept et de renforcer les capacités des exportateurs sur le choix des incoterms. L'intervenant après avoir défini ce qu'est un incoterm, a présenté son utilité dans le contrat de transport des marchandises à l'international. Par ailleurs il a énoncé les incoterms existants, tout en donnant les avantages et les inconvénients pour ce qui est du choix des incoterms pour les exportateurs et les importateurs.

Une pause-café de 30 min a été observée après la cinquième présentation.

3.6. « La ZLECAf : les clés de la résilience et de la compétitivité de la PME/PMI Camerounaise »



Dr. Bruno NKENG PEH

Expert en Psychologie des entreprises

La sixième intervention a été faite par le Dr NKEN PHEH et portait sur la résilience des PME camerounaises dans un contexte de mise en place de la ZLECAf. Il a articulé sa présentation autour de cinq points. Il a précisé en s'appuyant sur les statistiques existantes que l'entrepreneuriat au Cameroun était très mortel. Tout au long de sa présentation, il a présenté les raisons de cette mortalité, puis les facteurs pouvant permettre aux PME d'être résilientes et compétitives face à la ZLECAf. Il a insisté sur le fait que la compétitivité était le fait de deux actions (satisfaire les attentes des consommateurs et faire face à la concurrence). Le présentateur a longuement entretenu les participants sur le concept d'innovation en faisant une différence claire entre innovation et nouveauté. Il a aussi insisté sur le capital humain ainsi que sur l'approche marketing comme facteurs de compétitivité.

3.7. « ZLECAf : une nécessité de développer les compétences techniques et Professionnelles »



M. Theodore MALOBE

Expert en R H

La septième intervention portant sur les défis de compétence au sein des entreprises dans un contexte de la ZLECAf a été faite par M. MALOBE. Il a articulé sa présentation autour de deux principaux points notamment, les généralités sur le pilotage du management stratégique à la ZLECAf et la présentation de ACODAF- ACADEMIE. Pour ce qui est de la première articulation, l'intervenant a tour à tour présenté la raison d'être du management stratégique des ressources humaine à l'international, la dimension stratégique des ressources humaines, la nécessité d'un management stratégique face à la ZLECAf, dans la mesure où l'entreprise est interpellée à affronter et à maîtriser les concurrents au niveau national et international. Ce qui pourrait avoir un impact sur la qualité des produits fournis par le personnel. L'intervenant dans sa deuxième articulation a présenté les objectifs de ACODAF-ACADEMIE qui sont entre autres d'identifier les écarts de compétences et d'offres de formation afin de combler les différents besoins au sein des entreprises, des femmes et des jeunes.

3.8. « Optimisation des coûts comme facteur de compétitivité sur le marché de la ZLECAf »



M. Rydberg JOMA

Expert en Optimisation des coûts

La dernière intervention du jour portant sur l'optimisation des coûts et a été faite par M. JOMA. Il a entretenu les participants autour de quatre points. A l'entame de son propos, il a rappelé que la question de compétitivité devient urgente dans un contexte où le Cameroun est engagé dans les accords de l'OMC, APE et ZLECAf. Il a ensuite rappelé que les entreprises perdent beaucoup d'argent du fait de la mauvaise gestion des coûts. Il a dans sa deuxième articulation défini le concept d'*optimisation des coûts*. Au troisième point, il a démontré pourquoi l'optimisation des coûts était un facteur de compétitivité sur le marché de la ZLECAf. Enfin sa dernière articulation portait sur la présentation du modèle MP-COC (Management Par la Culture de l'Optimisation des Coûts). Il s'agit d'un système de management qui amène les employés à toujours intégrer dans leurs actions professionnelles la notion d'impact sur la rentabilité ou la performance. L'intervenant a précisé que ce modèle est un outil de compétitivité pour le manager.

4 Evaluation du séminaire



A la fin du séminaire, un questionnaire d'évaluation a été remis aux participants. Sur 25 participants au départ, 23 personnes ont répondu aux questions, soit 92% des participants. Les 2 autres se sont excusés et ont vaqué à d'autres occupations professionnelles. Sur 23 participants ayant répondu au questionnaire, 19 participants soit 82 % ont déclaré avoir un mauvais niveau d'information de l'Accord sur la ZLECAf avant leur participation au séminaire, 2 participants soit 8,69 % ont déclarés avoir un niveau moyen de l'accord, 1 participant a déclaré avoir un bon niveau de l'accord soit 4,34 % et 1 participant a déclaré avoir un très bon niveau de l'accord, soit 4,34%. Après le séminaire de sensibilisation, 21 participants ont déclaré avoir une très bonne compréhension des objectifs de l'Accord sur la ZLECAf, soit 91,30% et 19 participants, soit 82,60% ont vu au marché de la ZLECAf une excellente opportunité pour leurs affaires. Tous les participants ayant répondu au questionnaire ont manifesté leur désir de recevoir dans le cadre de leurs activités de veille, des informations permanentes de ACODAF. Dans l'ensemble, les résultats étaient très satisfaisants après analyse des 10 questions posées.

Nous notons tout de même que plusieurs difficultés ont emalé la préparation, malgré que ACODAF soit régulièrement inscrit au fichier consulaire de la CCIMA.

ACODAF déplore le fait d'avoir supporté tous les frais de prospection et de communication et autres aspects utiles.

La CCIMA s'étant abstenue de communiquer de l'évènement auprès des opérateurs inscrits dans ses fichiers. Un travail collaboratif aurait pu permettre de recruter plus d'opérateurs effectifs et d'atteindre nos objectifs. Plusieurs opérateurs étaient retissant et attendaient en plus de la communication faite par ACODAF, que la CCIMA puisse leur notifier de manière officielle la tenue d'un tel séminaire. Aussi la somme d'argent que la CCIMA a proposé à ACODAF de recueillir auprès des opérateurs, était difficile à collecter. ACODAF a régulièrement reçu le paiement de 15 opérateurs. Dans le but d'atteindre le nombre escompté (40 opérateurs), l'entrée au séminaire a été ouverte deux jours avant la date à tous les opérateurs. Ce qui a permis de recruter 10 autres opérateurs. Pendant le déroulement du séminaire, nous déplorons le retard des organisateurs (ACODAF) et la mauvaise gestion du temps au cours des interventions.

5 Principales recommandations

A l'endroit des entreprises camerounaises

Pour bénéficier des opportunités que présente l'article 7 du protocole des marchandises, les entreprises doivent :

- Renforcer leur capacités techniques et productives ;
- Les importateurs de produits du groupe C et B, peuvent se tourner vers les fournisseurs locaux (producteurs camerounais) ou rechercher de nouvelles opportunités d'affaire ;
- Avoir une bonne maîtrise des outils d'analyses des marchés d'exportations ;
- Mettre en place les mécanismes de veille informationnelle et normative;
- S'approprier le mécanisme en ligne de suivi et élimination des barrières non tarifaires de l'UA ;
- Prioriser l'utilisation du numérique au sein des entreprises (paiement, e- commerce, échanges de document...);
- S'informer et s'approprier des normes des pays d'importation ainsi que des normes ARSO ;
- Mettre en place une démarche qualité qui prend en compte les besoins et attentes des clients ;
- Mettre en place une véritable stratégie centrée sur les outils d'optimisation de coût ;

A l'endroit des pouvoirs publics camerounais

L'Etat camerounais doit :

- Prioritairement faire des études analytiques sur la structure des exportations, afin d'offrir sur le marché de la ZLECAf des produits à haute valeur ajoutée ;
- Promouvoir les chaînes de valeurs au niveau national, tout en se positionnant sur les maillons porteurs au niveau régional et continental, en tenant compte des avantages comparatifs existants ;
- Mettre en place des stratégies pour encourager et renforcer les capacités productives des entreprises ;
- Améliorer la qualité et la quantité des infrastructures pouvant jouer un rôle prioritaire dans la capacité de production, notamment le numérique et l'énergie ;
- Multiplier les séminaires de sensibilisation et de présentation des opportunités de marchés à l'endroit des exportateurs effectifs et potentiels. Une sensibilisation pays par pays est nécessaire avec la priorité sur le marché de la CEEAC et celui du Nigeria ;
- Programmer les séminaires de renforcement de capacité à l'export en fonction des résultats des séminaires de sensibilisation ;

- La CCIMA doit s'impliquer davantage dans la communication et autres aspects utiles pouvant contribuer à la bonne marche des stratégies de sensibilisation ou de renforcement des capacités des entreprises ;
- En plus du mécanisme en ligne des MNT de l'UA, l'état camerounais doit mettre en place une plateforme inclusive pour s'assurer de la levée des obstacles au commerce au niveau national ;
- Intensifier la sensibilisation et les ateliers de formation au sein de toutes les antennes de la CCIMA ;
- Avoir une unité de veille de la ZLECAf ou toutes les informations nécessaires seront mises à la disposition des parties prenantes impliquées dans la mise en œuvre de la ZLECAf ;
- Soutenir la mise en œuvre du projet ACODAF- ACADEMIE qui vient répondre à plusieurs problèmes, notamment, l'insertion socioprofessionnelle des jeunes, la gestion de la veille informationnelle et normative sur le marché de la ZLECAf, l'autonomisation des femmes et le renforcement du capital humain au sein des TPE.
- Un minimum de soutien financier aux actions de ACODAF est nécessaire pour couvrir les charges liées à la sensibilisation et au renforcement des capacités afin d'offrir des prestations gratuites à l'endroit des opérateurs économiques.

NB : La stratégie du Cameroun concernant la mise en œuvre de la ZLECAf reconnaît que « les organisations de la Société Civile, y compris les associations et les ONGs joueront un rôle important dans la mise en œuvre de la ZLECAf et viendront en complément dans l'action de l'Etat et autres partenaires au développement, dans le cadre de la communication, de la sensibilisation et le suivi des activités relatives à la ZLECAf ».

L'Etat camerounais à travers les différentes institutions publiques impliquées dans le comité technique de la ZLECAf, notamment la CCIMA et les autres ministères devra nouer des partenariats avec les associations spécialisées dans le commerce international et le développement. A cet effet ACODAF semble être un acteur clé à travers le travail de proximité qu'elle est capable de mener auprès des entreprises, et des couches les plus vulnérables. Aussi à travers son expertise, elle est une force de proposition et un véritable relais communicationnel sur laquelle le Cameroun devra s'appuyer pour ce qui est de la mise en œuvre des politiques commerciales en général et de la ZLECAf en particulier.

REMERCIEMENTS

Les remerciements d'ACODAF vont à l'endroit :

- De la CCIMA pour la plateforme qui a permis d'organiser cet évènement et espère une collaboration plus intégrative dans les prochains jours.
- Du cabinet *Silver Consulting* pour son soutien multiforme pendant toute la phase de préparation de ce séminaire.
- A tous nos collaborateurs locaux et étrangers pour leur totale implication dans la mise en œuvre de cet événement.





ACTION POUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT EN AFRIQUE

acodaf.africa