

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

WT/COMTD/IF/25

15 avril 1998

(98-1485)

Comité du commerce et du développement
Cadre intégré pour l'assistance technique
liée au commerce

Original: français

EVALUATION DES BESOINS D'ASSISTANCE TECHNIQUE LIEE
AU COMMERCE PRESENTEE PAR LE CAP-VERT

REPONSES INTEGREES DE LA BANQUE MONDIALE, DU CCI,
DE LA CNUCED, DU FMI, DE L'OMC ET DU PNUD¹

CAP-VERT

¹ Publiées conformément aux dispositions du paragraphe 5 e) du Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce (WT/LDC/HL/1/Rev.1).

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE	3
A. Contexte économique et social	3
1. Caractéristiques géoclimatiques et ressources naturelles.....	3
2. Dynamique démographique	3
3. Système productif	4
B. Evolution macro-économique récente	7
1. Evolution de l'économie.....	7
2. Relations économiques internationales.....	8
C. Défis et perspectives	10
II. POLITIQUE COMMERCIALE ET OBSTACLES AUX EFFORTS D'EXPANSION DU COMMERCE.....	11
A. Politique commerciale	11
1. Encadrement et objectifs de la politique commerciale	11
2. Potentialités d'exportation et perspectives	12
3. Structure et mécanismes de formulation de la politique commerciale	15
4. Principaux instruments de la politique commerciale	17
5. Aspects relatifs à l'Organisation mondiale du commerce (OMC)	20
B. Obstacles aux efforts d'expansion du commerce	22
1. Contraintes au niveau de l'offre	22
2. Promotion commerciale et services d'appui commercial.....	29
3. Accès aux marchés.....	33
III. BESOINS D'ASSISTANCE TECHNIQUE	36
A. Assistance technique en matière de politique commerciale.....	36
B. Assistance technique dans le cadre de l'OMC	37
C. Assistance technique en matière de l'offre.....	37
D. Assistance technique en matière de promotion commerciale et de services d'appui au commerce	39
E. Assistance technique pour l'accès aux marchés	40
ANNEXE	
Importations par groupe de produits	41
Exportations par type de produits	42
Réponses intégrées de la Banque mondiale, du CCI, de la CNUCED, du FMI, de l'OMC et du PNUD	43

EVALUATION DES BESOINS D'ASSISTANCE TECHNIQUE LIEE AU COMMERCE PRESENTEE PAR LE CAP-VERT

I. ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

A. Contexte économique et social

1. Caractéristiques géoclimatiques et ressources naturelles

L'archipel du Cap-Vert, composé de dix îles, fait partie de la zone du Sahel. Les conditions climatiques du pays sont de type tropical aride et semi-aride, influencées par l'action constante des alizés du nord. La précipitation annuelle moyenne est inférieure à 300 mm et les caractéristiques orographiques tendent à accélérer l'écoulement superficiel, fait qui contribue à la faible alimentation des nappes phréatiques. Le pays est marqué par la rareté, la vulnérabilité et une constante dégradation de la faune, de la flore, des ressources hydriques, naturelles et minérales.

La faune marine, considérée comme une ressource économique, est composée de thons et semblables (certains sédentaires, d'autres de passage), de gadidés (35 000 tonnes) et espèces pélagiques côtières (65 000 tonnes), de langoustes (cinq espèces) et de tortues. Le potentiel de pêche fait l'objet de plusieurs estimations et l'on pense que les ressources de la mer constituent une des plus grandes sources potentielles de richesse pour le pays.

La dégradation tendancielle de l'environnement est aggravée par une énorme pression démographique sur les ressources, alliée à l'inadéquation des cultures, techniques et formes d'occupation et exploitation des sols.

Nonobstant la pauvreté du sol et la pénurie de ressources naturelles et hydriques, le climat du pays présente des conditions très favorables à la promotion d'activités d'intérêt touristique.

D'un autre côté, les sources d'énergie renouvelables comme la mer, le soleil et le vent constituent des ressources naturelles abondantes et de valeur inestimable pour un pays hautement dépendant de l'importation de dérivés du pétrole pour satisfaire ses besoins énergétiques. La vaste extension océanique, la régularité et la vitesse des vents ainsi que l'insolation annuelle constituent des sources potentielles de ressources énergétiques.

De plus, l'archipel se situe à la croisée des chemins qui relient l'Afrique, l'Europe et les Amériques, position géographique privilégiée qui, dans un passé récent, a été d'une importance stratégique comme point de réapprovisionnement des navigations maritimes et aériennes internationales.

2. Dynamique démographique

Evolution des effectifs, 1950-1990
(en milliers)

Année	Les deux sexes	Sexe masculin	Sexe féminin	Masculinité H/F* 100 (%)	Taux de croissance (%)
1950	150,0	68,4	81,6	84,0	
1960	199,3	92,3	107,2	86,1	2,88
1970	271,0	129,0	142,0	90,8	3,12
1980	295,7	135,7	160,0	84,8	0,88
1990	341,5	161,5	180,0	89,7	1,45

Source: Recensements généraux de la population 1950-1990, Direction générale de la statistique.

A partir de 1950, la population de l'archipel entre dans un rythme de croissance durable. Ainsi, malgré des flux migratoires élevés vers l'étranger, la population résidente a plus que doublé entre 1950 et 1990. D'après le recensement de cette dernière décennie (90), la population totale du pays a atteint les 341 500 habitants, distribués de manière non proportionnelle entre les neuf îles habitées de l'archipel. La structure démographique reflète un poids croissant de la couche jeune. En 1990, près de 45 pour cent de la population des deux sexes avait moins de 15 ans, alors que la population âgée de 15 à 64 ans représentait 49 pour cent du total des effectifs.

Une récente projection des "tendances lourdes" de l'évolution démographique dans le pays, basée sur les comportements de ses déterminants de base comme la mortalité (générale et infantile), l'émigration et la fécondité, indique un total de 383 760 personnes en l'an 2000 et 437 380 personnes en 2010. Cette projection assume également que le pays se trouve en pleine phase de transition démographique, avec une mortalité et une fécondité tendancielle en déclin et avec un impact significatif sur l'émigration, facteur qui, en soi, contribue à la réduction de la population résidente. Cette dynamique démographique ne manquera pas d'exercer dans le futur une forte pression sur les ressources naturelles, sur l'environnement, sur les infrastructures urbaines, sur le système d'enseignement, sur l'emploi, sur le système de santé, sur l'habitation et sur les infrastructures d'assainissement.

3. Système productif

Structure sectorielle du PIB
(prix constants de 1980 en pourcentage)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
I	19,2	16,5	12,9	11,6	11,5	13,3	13,8	17,4	17,8	16,4	14,5	13,5	12,3
II	16,3	17,0	16,4	17,7	16,9	17,9	17,8	19,1	18,5	19,4	19,5	19,6	19,7
III	58,2	60,7	64,1	63,3	64,5	61,8	61,8	58,3	58,3	60,1	60,6	60,5	60,6

Source: DGS.

L'étroitesse de la base productive interne détermine un degré élevé de vulnérabilité externe de l'économie nationale face aux importations, aux exportations, aux flux de capitaux externes et aux transferts privés des émigrés.

La structure du PIB est dominée par le secteur tertiaire (60,6 pour cent en 1992), suivi du secondaire (19,7) et, finalement, du secteur primaire avec 12,3 pour cent.

3.1 Le secteur primaire et la sécurité alimentaire

Satisfaction des besoins alimentaires (1992-1995)

	1992	1993	1994	1995
Production (tonnes)	10 265	11 888	3 163	8 166
Besoins en pourcentage	10,8	12,5	3,1	8,1
Importations commerciales (tonnes)	44 700	22 200	25 000	20 418
Besoins en pourcentage	47,3	23,5	24,8	20,3
Aide alimentaire en pourcentage	41,9	64,0	72,1	71,6

Source: Stratégie de sécurité alimentaire, DGCI, Bulletin de la CNASA n° 9.

La production du secteur primaire est dominée par l'agriculture, l'élevage et la sylviculture. Elle est, en général, déficitaire face aux besoins alimentaires, avec une évidence particulière pour la production céréalière. Ce déficit est couvert par les importations et par l'aide alimentaire. Entre 1992 et 1995, la production et les importations commerciales de céréales ont représenté une moyenne annuelle de 37,5 pour cent des besoins nationaux. Ainsi, plus de 50 pour cent des besoins de consommation ont été couverts par l'aide alimentaire. Cette modalité de l'aide a également des effets notoires sur les investissements, dans la mesure où les fonds résultant de sa vente représentent entre 12 et 15 pour cent des dépenses publiques d'investissement.

La production agricole est concentrée sur les îles de Santiago, Santo Antão et Fogo, et elle est conditionnée par le caractère aléatoire des pluies, la limitation des sols potentiellement cultivables, les pratiques et techniques et aspects culturels peu adaptés. La culture d'irrigation n'occupe que 5 pour cent de l'ensemble du sol arable, lequel correspond, de son côté, à seulement 10 pour cent du territoire national. La participation de l'agriculture à la formation du PIB est, en général, aléatoire, variant entre 10 et 17 pour cent, alors qu'il est estimé que le secteur occupe plus du quart de la population active totale employée.

La production animale est assez limitée, ne représentant en 1992 que 1,2 pour cent du PIB. Les exploitations sont, majoritairement, de type familial (plus de 99 pour cent des cas), alors que les coopératives (ou associations) et entreprises ne représentent pas plus de 0,5 pour cent.

Le sous-secteur de la pêche est dominé:

- a) par les ressources pélagiques océaniques (thons, requins, espadons);
- b) par les pélagiques côtiers (chinchards, maquereaux, etc.);
- c) par les langoustes (langoustes rose, verte, marron et de pierre); et
- d) par les gadidés (rascasses, sargues, merluches, etc.).

L'exploitation est faite sur la base de flottes industrielle (petites embarcations à moteur interne) et artisanale (composée de canots motorisés ou pas). La contribution de la pêche au PIB a diminué de 4,8 pour cent en 1980 à 2,1 pour cent en 1985 et 1,0 pour cent en 1992, quoique ces dernières années cette tendance aille dans le sens d'une claire inversion. Les perspectives pour le développement de l'aquaculture au Cap-Vert sont prometteuses pour la mariculture. Parmi les contraintes à l'augmentation de la participation du sous-secteur à la formation du PIB, on relève:

- a) inadéquation de la technologie de capture;
- b) obsolescence des flottes;
- c) déficiences dans l'approvisionnement en matériaux de pêche;
- d) faible niveau de formation des opérateurs; et
- e) difficultés dans l'écoulement et la conservation du produit de la pêche.

Les industries extractives n'ont pas encore d'expression relevante dans l'ensemble du secteur industriel. La branche est composée d'entreprises dont les activités consistent en l'extraction du sel, du sable, des pouzzolanes, du plâtre et des pierres pour la construction et la maçonnerie.

3.2 Le secteur secondaire et les industries de transformation

Le secteur secondaire est, pratiquement, dominé par la construction. Celle-ci est l'une des branches d'activité les plus importantes du pays, aussi bien en termes d'investissements qu'en termes de production et d'emploi. En 1992, la construction a contribué à hauteur de 14,0 pour cent à la formation du PIB, alors que la contribution du secteur dans son ensemble a été de 19,7 pour cent. Le secteur industriel joue un rôle encore assez limité dans le contexte économique du pays, tant en termes

de contribution à la formation du PIB qu'en termes de création d'emplois, ou, encore, en ce qui concerne l'exportation de biens et services. Il est composé d'un nombre réduit de branches industrielles sans connexion entre elles. Ces branches sont composées, pour l'essentiel, de petites et moyennes entreprises qui appartiennent en majorité au secteur privé. Il existe un grand nombre de petites unités familiales artisanales de dimension réduite, comme les boulangeries domestiques, la fabrication artisanale de l'eau-de-vie, etc., qui appartiennent essentiellement aux sous-secteurs des industries alimentaires (panification), boissons et tabac, textile, chimie, chaussure, construction civile, menuiserie/ameublement. Les branches alimentaires et boissons occupent une place d'évidence. Suivent le tabac, la mécanique et réparation navale, la menuiserie, l'électricité et l'eau. L'industrie du bois et de l'ameublement représentait 3 pour cent de l'investissement industriel en 1995, 2,5 pour cent de la valeur de la production et de la VAB et 8,1 pour cent de l'emploi total du secteur industriel en 1994. Le textile, la confection et la chaussure figurent parmi les sous-secteurs qui connaissent un dynamisme important lié à l'investissement externe et aux exportations. Les arts graphiques sont dominés par un nombre limité d'unités industrielles de petite dimension. L'industrie chimique (médicaments) n'a pas encore de grande expression.

Parmi les éléments qui conditionnent le développement du secteur, on relève:

- a) la faiblesse des infrastructures productives, de transport, d'énergie, eau et assainissement;
- b) l'absence d'une classe d'entrepreneurs organisée, financièrement solide, entreprenante et disposée à prendre des risques;
- c) les coûts assez élevés de facteurs comme l'eau, l'énergie et les télécommunications;
- d) l'absence de politique de formation professionnelle adaptée aux perspectives d'industrialisation du pays;
- e) la rareté des ressources naturelles et la dimension réduite du marché interne, qui conditionnent les options en termes de technologie et de rentabilisation des investissements;
- f) l'accès limité à la technologie et la faible tradition industrielle.

3.3 Le secteur tertiaire et le commerce

Ce secteur, qui domine la structure productive nationale, est responsable de l'augmentation croissante de l'importance du secteur tertiaire dans la formation du PIB (58,2 pour cent du PIB en 1980 et 60,6 pour cent en 1992). Dans son ensemble, c'est celui qui absorbe le plus de main-d'oeuvre, avec 40,7 pour cent du total de l'emploi en 1990. Il est dominé par les services, essentiellement les services gouvernementaux (13,3 pour cent du PIB en 1992), transports aérien, maritime et routier, banques et assurances, hôtels, restaurants, habitation, etc.

Le sous-secteur du commerce occupe une place d'évidence en termes de formation du PIB. Sa contribution a néanmoins suivi une tendance décroissante au long des années (29 pour cent du PIB en 1980 et 20,4 pour cent en 1992). Avec l'insertion de l'économie cap-verdienne dans le marché international, il est appelé à jouer un rôle décisif dans l'économie nationale à travers la création de nouvelles bases de croissance économique, en se basant principalement sur l'expansion des exportations. Il présente une structure ayant des caractéristiques profondément traditionnelles, et est dominé par un nombre élevé d'établissements commerciaux de petite dimension et de base familiale concentrés dans

les centres urbains, avec une faible productivité, un mauvais fonctionnement des circuits de distribution et une absence d'infrastructures adaptées.

Le commerce intérieur est approvisionné essentiellement par les importations, lesquelles jouent un rôle important en tant que facteur d'impact sur la production nationale et sur le développement économique. Il fait face à des contraintes structurelles liées aux circuits de distribution (structures de conservation et de transport), stockage, contrôle de qualité, culture commerciale et de gestion.

Le commerce informel a gagné une dimension sans précédent, en assurant déjà la distribution interne quasi totale de la production locale des secteurs de la pêche, de l'agriculture et de l'élevage et en renforçant sa position dans la distribution des produits industriels. A travers sa composante d'importation informelle, il assure également l'approvisionnement de plus de 50 pour cent de certaines catégories de biens et, d'après des estimations, son poids dans le total des importations dépasse les 14 points de pourcentage.

B. Evolution macro-économique récente

1. Evolution de l'économie

A partir de 1991, le pays a fait l'option d'une économie de marché de base privée. Dans la sphère de la production et de la distribution, l'Etat est progressivement remplacé par le secteur privé et les mécanismes de contrôle direct de l'économie remplacés par les mécanismes de contrôle indirect. Les entreprises publiques commencent à être remplacées par les entreprises privées dans tous les secteurs d'activité, y compris bancaire. D'importantes réformes économiques sont menées dans le but de la création d'un cadre légal et institutionnel caractéristique d'une économie de base privée régulée par les mécanismes du marché.

D'un autre côté, l'option pour l'économie de marché et pour l'insertion dynamique du pays dans l'économie mondiale a conduit à miser sur la création de conditions capables d'attirer l'investissement externe, capital et technologie, en promouvant simultanément une meilleure participation de l'économie nationale au commerce international et le renforcement de l'initiative endogène d'entreprendre. La politique fiscale est ainsi orientée dans le sens de doter le pays d'un système fiscal moderne, adapté, simple et efficace, capable de garantir simultanément de plus grands rendements de l'Etat, une plus grande justice de l'impôt, une plus grande efficacité économique. La politique budgétaire est orientée vers la stabilité macro-économique. La politique monétaire est orientée vers la contention de l'inflation, la stabilité de la valeur de la monnaie et l'équilibre externe et, finalement, le commerce est libéralisé à travers l'élimination progressive du plafond d'importation. Une profonde réforme du système financier est lancée, et le secteur est ouvert à l'investissement externe.

Des dépenses publiques considérables sont canalisées pour les secteurs d'infrastructure comme les transports, les communications, l'énergie et la construction, ce qui a assuré à l'économie, entre 1991 et 1995, une croissance annuelle au taux moyen de 4 pour cent, avec la consommation intérieure plus ou moins stabilisée autour de 111 pour cent du PIB, malgré une dégradation sensible en 1995, période où elle représentait 117,5 pour cent du PIB. La composante de la consommation publique constitue une des principales causes de cet accroissement de la consommation globale. De 20,25 pour cent du PIB en 1991, elle est passée à 30,18 pour cent en 1995.

L'inflation, mesurée par l'indice des prix à la consommation, a diminué de 8,1 pour cent en 1991 à 3,5 pour cent en 1994, puis elle a atteint 8,4 pour cent en 1995. Le déclin constaté dans les premières années résulte de la conjugaison d'un ensemble de facteurs endogènes et exogènes favorables. Parmi ceux de nature endogène, on relève:

- a) la libéralisation du commerce et des importations et l'augmentation de la concurrence et de l'offre interne de produits importés qui en a résulté;
- b) la politique de prix administrés pour certains produits de première nécessité comme le riz, le blé, le maïs, l'huile alimentaire, l'énergie, etc.;
- c) la politique de change indexée à la stabilité du prix intérieur.

Parmi les facteurs exogènes, vu que le pays importe plus de 60 pour cent du PIB pour satisfaire la demande interne, le déclin de l'inflation dans les principaux pays fournisseurs pendant les dernières années a joué favorablement. L'augmentation constatée en 1995 est due à la mauvaise année agricole de 1994 et aussi, sûrement, à la pression de la demande interne résultant de la politique budgétaire et monétaire expansionniste. Les salaires ont augmenté à un taux supérieur à celui de la croissance du PIB nominal.

Les finances publiques souffrent d'une dégradation croissante. Le déficit global, non compris les dons externes, de -19,9 pour cent du PIB en 1991, a atteint -33,2 pour cent en 1995 et, y compris les dons, il a augmenté de -8,9 pour cent à -15,9 pour cent du PIB. Dans l'ensemble, les dépenses totales (37,5 pour cent du PIB en 1991 et 59,4 pour cent en 1995) augmentent à un rythme sensiblement supérieur à l'augmentation des recettes (toutefois, assez supérieur à la moyenne des PVD, 26 pour cent du PIB) et sont la principale cause de cette dégradation. Les dépenses courantes sont passées de 19,6 pour cent du PIB en 1991 à 28,8 pour cent en 1995. Les dépenses concernant le personnel, sa principale composante, absorbent près de 52 pour cent des dépenses courantes. Le financement externe du déficit global, y compris les dons, qui était de 11,8 pour cent du PIB en 1991, a contribué pour 20,7 pour cent en 1995, dont 10,9 pour cent et 16,5 pour cent, respectivement, représentent des dons. Le financement interne, qui représentait 8,1 pour cent du PIB en 1991, a atteint 10,3 pour cent en 1995, les nouveaux instruments financiers, récemment introduits dans le cadre de la réforme financière (les obligations du Trésor et les billets du Trésor), représentant quant à eux 3 pour cent du PIB en 1994 et 6 pour cent en 1995.

La masse monétaire a augmenté (entre 1991 et 1995) au taux moyen de 14,9 pour cent par an, taux bien plus élevé que les 9,1 pour cent de la croissance moyenne du PIB. En 1992 et 1993, le crédit interne a crû à un taux inférieur à celui de la masse monétaire, situation qui s'est inversée en 1994 et 1995. L'escudo s'est apprécié de 3,42 pour cent en 1994 et de 2,14 pour cent en 1995.

2. Relations économiques internationales

En matière de relations économiques internationales, le tableau qui suit permet de vérifier qu'à partir de 1991, les comptes externes du pays, structurellement déficitaires, ont subi une dégradation sensible.

Balance des paiements
(en millions d'escudos)

	1991	1992	1993	1994	1995
Solde de la balance courante	-623,4	-971,3	-2 358,8	-4 034,8	-4 579,6
Non compris les dons	-623,4	-4 932,7	-5 133,4	-7 302,6	-8 277,8
Balance commerciale	-8 840,2	-11 085,3	-11 873,4	-15 577,0	-17 302,6
Exportations f.a.b.	296,0	301,7	311,4	397,8	646,5
Importations f.a.b.	-9 136,3	-11 386,9	-12 184,5	-15 974,8	-17 949,1

	1991	1992	1993	1994	1995
Services non facteurs, liq.	1 799,6	1 327,1	1 352,6	1 948,8	1 679,9
Services facteurs, liq.	29,8	73,1	-299,7	-288,8	-408,4
Transferts courants, liq.	9 387,4	8 713,7	8 461,6	9 882,3	11 351,6
Comptes de capital	501,8	1 044,3	1 529,8	3 104,7	5 312,8
Investissements directs et dons à des projets	641,5	572,3	1 769,1	1 839,1	2 352,7
dont: dons à des projets	555,9	623,5	1 529,4	1 604,8	1 581,8
Balance globale	-760,4	237,2	-935,3	-1 669,7	581,8
Variation des réserves liquides	694,7	-596,8	1 001,0	1 388,6	-1 152,3

Source: PND 1997/2000.

La balance commerciale est passée de -38,7 pour cent du PIB en 1991 à -53,4 pour cent en 1995 et, nonobstant l'augmentation des transferts externes, le solde courant (y compris les dons) a atteint -14,2 pour cent du PIB en 1995, contre -2,7 pour cent en 1991. Malgré la forte augmentation du flux de capital, la balance globale a marqué des déficits importants, -3,5 pour cent du PIB en 1993 et -5,9 pour cent en 1994. Ces déficits ont été financés par des arriérés (intérêts et capital) et par la diminution des réserves externes, pour un montant de 12,4 millions de dollars en 1993 et 17 millions de dollars en 1994. En conséquence, les réserves des autorités monétaires ont diminué de 5,2 mois d'importations en 1991 à 2,2 mois en 1994 et 2,5 mois en 1995.

La balance commerciale est structurellement déficitaire au Cap-Vert. Parmi les causes de cette dégradation de la balance commerciale on relève une croissance accélérée des importations qui reflète, en partie, la politique de libéralisation du commerce extérieur et les efforts d'investissement. Les exportations enregistrent un dynamisme significatif, avec d'importants changements au niveau de la structure, la chaussure et les confections passant en première place, en remplacement de la banane et des produits de la mer. L'augmentation constatée dans les exportations reflète, dans une large mesure, l'effort de dynamisation de l'investissement externe direct et des exportations, à cause surtout des entreprises franches. L'exportation des services a gagné un poids croissant. De 68,5 pour cent des exportations totales enregistrées en 1980, elle est passée à 80,5 pour cent en 1992.

Les importations, pour leur part, ont crû à un rythme exponentiel, atteignant 55,7 pour cent du PIB en 1995, contre 40,1 pour cent en 1991, niveau assez au-dessus des possibilités effectives du pays. Mais, d'un autre côté, la dynamique des importations peut être considérée comme positive. La balance des services non facteurs a contribué à financer le déficit, entre 1992 et 1995, avec un solde positif moyen de près de 20 millions de dollars. Au contraire, le solde des services facteurs est devenu négatif à partir de 1993.

La dynamique des importations a généré des contraintes externes et a induit des effets négatifs sur le comportement de l'économie, ce qui, à la fois, reflète et conditionne les politiques budgétaire, monétaire, de change et des revenus, dans le contexte d'une forte dépendance externe en ce qui concerne la satisfaction des besoins en biens et services des agents économiques et, surtout, du consommateur. Ainsi, les effets négatifs à court terme de l'augmentation des importations pourront, à moyen et long termes, être absorbés par de larges impacts positifs des augmentations des exportations, étant donné que la structure des importations indique une croissance élevée de matériels de construction et de biens intermédiaires et de capital.

Les transferts unilatéraux ont permis une mobilisation expressive et croissante de ressources externes, à savoir 30,4 pour cent du PIB en 1991 et 40,2 pour cent en 1995. Le solde des comptes de capital, principale source de financement du déficit de la balance courante, a augmenté de 2,2 pour cent du PIB en 1991 à 16,5 pour cent en 1995, du fait surtout de déboursements des emprunts publics (entreprises publiques incluses) pour financer les programmes d'investissement, 8,8 millions de dollars en 1991, 38,6 millions en 1994 et 23 millions en 1995. Les remboursements sont situés autour des 10 millions de dollars en moyenne annuelle entre 1991 et 1995. Les investissements externes directs de près de 3 millions de dollars en 1993 et 1994, ont pris de l'ampleur en 1995, avec 23,8 millions de dollars.

C. Défis et perspectives

Résultats attendus
(pourcentage du PIB)

	1997	1998	1999	2000
Croissance économique	5,0	5,6	5,8	5,5
Croissance économique/habitant	2,4	3,0	3,2	2,9
Consommation publique	29,0	24,1	22,4	21,0
Inflation	6,0	3,5	3,4	3,2
Solde budgétaire	-33,0	-23,8	-20,5	-17,4
Réserves externes*	8,0	7,4	7,3	7,3

*En mois d'importations.

Source: PND 1997/2000.

Les options du plan 1997/2000 considèrent l'insertion dynamique du pays dans l'économie mondiale comme la base stratégique d'un développement économique et social autosoutenu, et à cet objectif majeur sont subordonnés les objectifs de toutes les politiques macro-économiques et du développement. Le tableau ci-dessus synthétise les principaux résultats attendus des politiques de développement pour les trois prochaines années. Dans l'optique de promouvoir l'offre, l'objectif fixé, pour la période du Plan, est la croissance du PIB à un taux non inférieur à 5 pour cent.

La croissance réelle des exportations de produits manufacturés sera, estime-t-on, de 47,5 pour cent pour 1997, 101,2 pour cent pour 1998, 91,8 pour cent pour 1999 et 11,4 pour cent en l'an 2000. Face à l'étroitesse du marché intérieur, la promotion des exportations de produits manufacturés basée sur l'investissement externe est considérée comme la stratégie de développement à suivre. L'objectif de la politique de change sera d'assurer la stabilité des taux de change effectifs réel et nominal comme moyen de garantir, de façon soutenable, l'équilibre externe et la stabilité des prix. Le volume de réserves ne devra pas être inférieur à six mois d'importations et le taux moyen annuel d'inflation, mesuré par l'indice des prix à la consommation (IPC), ne devra pas dépasser 3,5 pour cent.

En matière d'emploi, la perspective est que, avec un taux moyen de croissance du PIB de 5 pour cent pendant la période du Plan, l'économie engendrera des postes de travail suffisants pour réduire le niveau du chômage. L'orientation de la politique monétaire ira dans le sens de ces objectifs

de croissance économique, de stabilité des prix et de défense des équilibres interne (évolution du crédit) et externe (réserves) nécessaires. Ainsi, la masse monétaire devra augmenter au taux de croissance nominal du PIB, et tout le crédit à l'économie ira prioritairement au secteur privé.

Les politiques budgétaire et fiscale auront pour objectif central la réalisation d'économies suffisantes pour financer la contrepartie des programmes d'investissement public. Pour la politique budgétaire, les objectifs sont ainsi résumés:

- a) le déficit budgétaire global financé par des ressources internes ne pourra pas dépasser les 5 pour cent du PIB, l'emprunt contracté par le gouvernement auprès du système bancaire devant toutefois être nul;
- b) le budget de fonctionnement devra être équilibré; et
- c) le niveau de croissance des dépenses courantes devra être contrôlé.

La politique fiscale prendra en compte l'efficacité économique, la justice fiscale, et la nécessité d'améliorer les équilibres interne et externe. Les recettes courantes devront se maintenir au niveau des 25 pour cent du PIB, les recettes de capital devront baisser avec les privatisations et les salaires devront augmenter au rythme de l'inflation.

II. POLITIQUE COMMERCIALE ET OBSTACLES AUX EFFORTS D'EXPANSION DU COMMERCE

A. Politique commerciale

1. Encadrement et objectifs de la politique commerciale

1.1 Encadrement stratégique

Le Cap-Vert est un pays de très petite dimension: insulaire, de configuration en archipel comprenant dix îles pour un total de 4 033 km²; une surface cultivable encore plus réduite (40 000 ha; 10 pour cent du territoire) et dépendante d'une précipitation aléatoire et faible (inférieure à 300 mm) et de la fragilité de l'écosystème; une population excessivement réduite (environ 375 000 habitants); des ressources naturelles faibles et peu diversifiées.

Pour cela même, les tendances et paris mondiaux en direction de la globalisation de l'économie et de l'intégration régionale sont perçus comme une opportunité unique, dès lors que la globalisation et la régionalisation dotent le pays d'un nouveau et important potentiel de marché. D'un autre côté, on considère que ces tendances mondiales augmentent le potentiel représenté par la localisation géoéconomique du Cap-Vert, en valorisant sa condition de pays charnière, situé à la croisée des routes maritimes, aériennes et de communication. Simultanément, la globalisation, associée à la localisation géoéconomique, fait du Cap-Vert un pays ayant vocation pour faciliter la communication entre les différentes régions économiques qui se construisent aux frontières du couloir atlantique, ce qui permettra au pays de jouer un nouveau (et à nouveau un) rôle dans la circulation mondiale.

Aussitôt après l'indépendance, en 1975, et jusqu'en 1998, le Cap-Vert a suivi une stratégie de développement qui donnait priorité à la résolution des graves problèmes sociaux (emploi, alimentation, santé, éducation, assainissement de base) et économiques (infrastructures essentielles pour une base de développement). Cette phase s'est caractérisée par un modèle de développement avec forte intervention de l'Etat, où priorité est donnée aux activités tournées vers le marché intérieur et le secteur public, et pour lesquelles sont utilisés, essentiellement, des instruments administratifs de contrôle direct

de l'économie, complétés par le recours à la création d'entreprises publiques dans toutes les sphères économiques.

En 1998, le changement vers l'ouverture économique a été précipité par les sombres perspectives de croissance économique, mises en évidence par le déclin des résultats économiques et le renforcement des déséquilibres internes et externes. Cela étant, l'adoption d'une stratégie de développement orientée vers l'extérieur exigeait des réformes économiques profondes, qui ont été alors envisagées avec beaucoup de timidité.

C'est dans ce contexte économique que le nouveau gouvernement sorti des premières élections multipartites, en janvier 1991, s'est engagé à entreprendre une vaste gamme de réformes économiques dans le cadre d'une stratégie de développement basée sur l'insertion dynamique de l'économie cap-verdienne dans le système économique mondial. Ces réformes sont centrées sur un nouveau paradigme économique qui assimile implicitement certaines thèses économiques telles que:

- i) le libre-échange;
- ii) le secteur privé comme moteur de l'économie;
- iii) le marché comme principal régulateur économique;
- iv) l'Etat comme promoteur et facilitateur du développement et régulateur de l'activité économique.

1.2 Objectifs généraux

Le Cap-Vert accepte ouvertement le défi de la globalisation, étant entendu que l'intégration et l'insertion dans l'économie mondiale seront réalisées selon des modalités permettant d'assurer un développement autosoutenu effectif, mais conscient que profiter de cette opportunité ne sera toutefois pas une tâche aisée.

Cette attitude est en harmonie avec l'option stratégique de développement basée sur l'insertion dynamique du Cap-Vert dans le système économique mondial, qui repose sur les principes suivants de relations économiques internationales et de développement équilibré entre nations: interdépendance, solidarité et équilibre dans les relations entre nations; liberté de commerce entre nations et liberté de circulation de personnes, biens, capitaux, technologie, savoir et connaissance entre pays; respect de l'équilibre écologique et les objectifs légitimes du développement et du bien-être des peuples.

Dans ce cadre, les principaux objectifs de la politique commerciale sont les suivants:

- la promotion des échanges et le développement des exportations;
- le développement du marché et des conditions de demande interne, intimement intégrés dans le contexte plus ample du marché mondial, et conçus comme une composante essentielle du processus d'internationalisation des entreprises nationales;
- la recherche d'un plus grand équilibre interne et externe.

2. Potentialités d'exportation et perspectives

2.1 Secteurs ayant un potentiel d'exportation non exploité ou peu exploité (biens et services)

Produits de l'agriculture et de la pêche sous-exploités

Banane

Produits de la mer (surtout le thon), frais et congelés ou en boîte

Aquaculture

Pendant ces dernières années, la banane a perdu son potentiel d'exportation, à cause de la concurrence internationale et de la perte de marchés traditionnels en Europe, qui possède une nouvelle réglementation pour ce produit. Les investissements en cours laissent prévoir une reprise des exportations, qui devraient atteindre les 4 000 tonnes d'ici l'an 2000.

La pêche (avec le tourisme) est l'une des rares ressources naturelles dont dispose le pays, et on considère que le secteur présente d'assez bonnes possibilités de développement pour le Cap-Vert.

Cependant, les données montrent une sous-exploitation de cette potentialité. On considère que les plus grandes contraintes se situent au niveau de la faiblesse de la flotte, des techniques de pêche rudimentaires et des infrastructures de traitement et commercialisation qui sont très insuffisantes et inadaptées. Le gouvernement mise fermement sur le développement de ce secteur, en concentrant son attention aussi bien sur la pêche industrielle qu'artisanale.

Produits de l'industrie extractive

Sel	(actuellement non exploité)
Pouzzolane	(actuellement non exploité)
Eaux minérales et de table	(jamais exploité industriellement)
Roches décoratives	(exploité marginalement)

Par leur quantité, les deux premiers produits ont déjà eu un certain poids dans nos exportations. Cependant, ils ont perdu leur potentiel exportateur à cause, surtout, de la conservation des techniques traditionnelles de production. En ce moment, de nouveaux investissements existent pour la production du sel, et des études sont en cours pour la relance de la pouzzolane.

Produits du marché ethnique (exploité de manière marginale/informelle)

Eau-de-vie et miel de canne à sucre
Thon en conserve
Sucreries et biscuits
Dentelles et broderies

Ce sont des produits ayant une longue tradition au Cap-Vert et qui ont donc une charge culturelle très forte. Pour nos communautés émigrées, c'est une manière de se sentir plus près du pays. Ces produits, qui ont été identifiés comme ayant un grand potentiel d'exportation pour le marché ethnique, présentent plusieurs contraintes, parmi lesquelles on relève les questions de production (quantités réduites), les normes techniques (qualité, emballage, étiquetage), le transport et les circuits de distribution.

Produits de l'industrie légère

Confection
Chaussures
Médicaments

Le potentiel d'exportation dans la confection s'explique par la grande habileté des ouvrières, qualifiées ou pas, par le grand intérêt des investisseurs externes, et par les facilités d'accès sur plusieurs marchés. La chaussure suit le même parcours. Cependant, avec l'aboutissement des négociations du Cycle d'Uruguay et la création de l'OMC, la question de l'avenir des préférences d'accès sur les marchés traditionnels de nos articles de confection et chaussures suscite beaucoup de préoccupations.

Services internationaux

Tourisme

Services de transport

Shipping, transhipment et entreposage commercial

Services au trafic aérien et maritime

Enregistrement international de bateaux

Services de télécommunication

Services de téléport/traitement et transmission de données

Nouveaux services

Services financiers

Banques offshore

Réparation navale

Le tourisme présente un potentiel élevé, et il est considéré comme l'un des secteurs les plus prometteurs pour le développement économique du pays. Le volume d'investissement interne et externe est en croissance, mais on considère qu'il est encore loin de correspondre aux attentes. Avec la réduction du tarif aérien et une meilleure intégration de certaines activités environnantes, notamment en termes d'animation culturelle et d'artisanat, les profits seront plus importants.

2.2 Changements dans la structure et la direction des importations et exportationsEchanges de biens et services

Valeur = millions de \$EU	1991 (\$EU = 71,41)	1996 (\$EU = 82,59)
Exportations (f.a.b.)	4,15	12,57
Importations (f.a.b.)	122,78	205,67
Balance comm. biens	-118,63	-193,10
Taux de couverture	3,4%	6,1%
Services liq. (N. Fact.)	25,20	20,91
Balance biens et services	-93,43	-172,19

Principales origines et destinations des échanges de biens
(en pourcentage)

Nos fournisseurs	1991	1996	Nos clients	1991	1996
Portugal	34,2	40,9	Portugal	66,0	75,6
Pays-Bas	9,8	7,6	Espagne	0,0	11,4
France	2,1	5,6	France	0,0	1,9
Espagne	5,4	3,8	Pays-Bas	10,4	0,5
Etats-Unis	1,4	3,6	CEDEAO	0,2	0,5
Allemagne	6,3	3,0	-		
CEDEAO	4,9	3,1	-		
Autres	35,9	32,4	Autres	23,4	9,0

En 1996, 2 233 marchandises ont été importées de 77 pays et 40 produits ont été exportés vers 17 pays. Les échanges commerciaux présentent une forte concentration sur le marché de l'Union européenne, aussi bien à l'importation qu'à l'exportation, le Portugal ayant une place privilégiée en tant que notre premier partenaire commercial de notre pays.

Les importations de biens ont connu une croissance très élevée entre 1991 et 1996, fruit d'une politique de libéralisation graduelle des importations en faveur du secteur privé et de l'effort d'investissement public, de l'amélioration des infrastructures économiques et des investissements directs externes. Pendant cette période, le poids de l'Union européenne s'est renforcé en tant que fournisseur et client du Cap-Vert, alors que la concentration de nos échanges avec le Portugal augmentait.

L'évolution des exportations de biens a été assez positive, tant en valeur que dans leur structure, les produits manufacturés (chaussure et confection) gagnant du poids, favorisés par la politique de promotion de l'investissement externe et des exportations. En même temps, il a été enregistré un déclin des exportations traditionnelles, surtout de la banane. Nonobstant les signes encourageants, les exportations continuent à avoir une faible expression, comparées aux importations. A partir de 1995, on constate une tendance des exportations à se concentrer fortement sur deux produits d'entreprises franches. En effet, les chaussures et leurs composants et la confection, représentent 76 pour cent de nos exportations.

Compte tenu des investissements en cours, un changement raisonnable dans la structure et la direction du commerce extérieur est à prévoir. Du côté de l'importation de biens, le poids des matières premières et équipements gagnera une certaine impulsion au détriment des biens de consommation. Aussi, dans le but de réduire le coût des facteurs, des initiatives sont-elles en cours pour réorienter les marchés fournisseurs. Du côté des exportations, les produits de l'industrie légère à forte intensité de main-d'oeuvre (chaussure et confection) et la pêche continueront à gagner une grande expression en direction des marchés où le Cap-Vert bénéficie de facilités d'accès. Au niveau agricole, on prévoit une forte croissance des exportations de bananes écologiques.

L'économie cap-verdienne est essentiellement une économie de services. La balance des services non facteurs y a contribué avec un solde positif moyen de 20 millions de dollars sur la période 1992-1995. Les principales recettes liquides proviennent des transports de passagers, du service de fourniture de combustibles, des services portuaires et aéroportuaires, des réparations de navires et avions, des communications, du tourisme et de la construction civile, tandis que les dépenses liquides proviennent des frets et affrètements et des dépenses du gouvernement. Le Cap-Vert s'efforce de promouvoir certains services internationaux comme les technologies de communication (traitement de données et téléport), transhipment et entreposage commercial, banque offshore et enregistrement international de navires, et de renforcer les services de la marine et du trafic aérien et le tourisme. Vu le volume des IDE en cours et prévu, une bonne contribution du secteur tourisme est envisagée.

3. Structure et mécanismes de formulation de la politique commerciale

3.1 Cadre général

D'après la Constitution, il existe une pleine séparation entre les pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire. Le pouvoir législatif appartient à l'Assemblée nationale et l'exécutif au gouvernement, dont le chef est le Premier Ministre. Le système politique repose sur les partis politiques et le parti qui reçoit le plus de voix aux élections législatives, qui se tiennent tous les cinq ans, gouverne. Actuellement, trois partis politiques sont représentés à l'Assemblée nationale.

La politique commerciale fait partie du Programme de gouvernement (quinquennal), du Plan national de développement (quinquennal) et du Budget de l'Etat (annuel), tous soumis à l'approbation de l'Assemblée nationale.

3.2 Structure de formulation de la politique commerciale

Le Conseil des ministres est l'organe suprême de coordination gouvernementale, au sein duquel, et en dernière instance, se font la formulation et le contrôle et s'engage la responsabilité politique d'exécution, sans que toutefois les ministères soient déresponsabilisés. Il existe un Conseil des ministres pour les affaires économiques, dont font partie tous les ministères des domaines économiques, et un Ministère de la coordination économique a été créé dans le but de mieux coordonner l'économie dans son ensemble.

Ministère de la coordination économique

Sont concentrés dans ce ministère l'orientation de la stratégie de développement et la formulation, l'élaboration, l'exécution et le contrôle de la politique économique globale du gouvernement, avec pour objectif de faciliter la coordination et de rendre compatibles les différentes politiques sectorielles dans le domaine économique. Ce ministère intègre les domaines gouvernementaux de l'économie, des finances et du plan, de l'industrie, du commerce, du tourisme et de l'énergie, et du développement territorial.

Entre autres, on relève les fonctions suivantes de ce ministère:

- assurer l'orientation de la stratégie de développement socio-économique du pays;
- articuler et rendre compatibles les politiques, instruments et mesures des différents ministères et d'autres entités publiques qui interviennent dans les domaines économique et financier;
- assurer la coordination de la politique macro-économique du gouvernement;
- exercer l'autorité en matière fiscale, douanière et financière, selon les termes de la loi;
- élaborer des propositions et promouvoir l'exécution des politiques nationales dans le cadre du tourisme, de l'industrie, de l'énergie et du commerce;
- soutenir les agents économiques et stimuler l'initiative privée dans le cadre des secteurs placés sous sa responsabilité et promouvoir les mesures et actions nécessaires à la création d'un environnement favorable à l'exercice de leurs activités.

Il est à souligner que les principaux instruments macro-économiques de conduite des politiques économique et commerciale sont concentrés dans ce ministère, notamment les instruments budgétaire, fiscal et douanier, monétaire, de crédit et de change, revenus et prix.

Parmi les ministères sectoriels qui interviennent dans la politique économique et commerciale, on relève:

- le Ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement;
- le Ministère de la mer;
- le Ministère des infrastructures et transports.

3.3 Organes consultatifs

Il est de tradition de consulter les diverses associations de classe sur les matières où elles interviennent, notamment les Chambres de commerce et autres associations représentatives des différents secteurs de la vie économique et sociale. Des représentants du secteur privé ont également un siège au conseil de plusieurs institutions, notamment le PROMEX (Centre de promotion touristique, de l'investissement et des exportations), l'IADE (Institut de soutien au développement des entreprises), l'IEFP (Institut de l'emploi et de la formation professionnelle), etc.

La concertation sociale est, de nos jours, une pratique absolument nécessaire en démocratie, surtout lorsque l'on prétend rendre compatibles et harmoniser des intérêts. D'ailleurs, il ne pouvait pas en être autrement, vu le rôle réservé au secteur privé, élu comme le moteur du développement.

4. Principaux instruments de politique commerciale

4.1 Généralités

Depuis 1991, le gouvernement cherche à promouvoir des politiques de libéralisation de l'économie et du commerce. Ainsi, après une situation de contrôle total des importations par la voie de l'autorisation préalable et des restrictions quantitatives, un processus de libéralisation progressive du commerce extérieur a débuté à partir de décembre 1991.

D'importantes réformes de nature diverse à l'égard des institutions et systèmes sont menées dans le but de promouvoir une nouvelle dynamique des entreprises; par exemple, la réforme de la législation commerciale allant dans le sens de sa libéralisation, la réforme des institutions et systèmes en vue de la simplification des méthodes et procédures, et spécialement l'administration liée au commerce, l'ouverture à l'initiative privée de toutes les activités économiques et commerciales. La promulgation de nouvelles réglementations sur l'investissement extérieur, la promotion des exportations, les entreprises franches, le travail, la fiscalité et le secteur financier et bancaire s'est avérée nécessaire pour le développement de la production et des exportations.

La monnaie cap-verdienne (l'escudo) n'a pas de parité fixe, n'est pas convertible et présente une vigueur relative. Entre 1991 et 1996, l'escudo s'est déprécié de 1,5 pour cent en termes réels mais, malgré les précautions, il a fini par se valoriser de 3,2 pour cent en 1994 et 2,14 pour cent en 1995, avec des conséquences macro-économiques négatives, par exemple dans le domaine de la compétitivité externe de l'économie. La politique de change, de la même façon que la politique monétaire, restera indexée sur la stabilité des prix internes et l'équilibre externe. Par la force de ces circonstances, ce jeu d'équilibre favorise peu les exportations, d'autant que le taux de change est relativement élevé. Les mesures de contrôle des changes se poursuivront. Cependant, une étude sur la possibilité de convertibilité de la monnaie cap-verdienne est en cours.

Les impositions douanières ont un caractère plus en rapport avec l'impératif de recherche de recettes fiscales. Les impôts sur les importations continuent à avoir un poids dominant dans la structure des recettes fiscales, bien que le poids tende à diminuer lentement (45,5 pour cent des recettes en 1991 et 44,7 pour cent en 1995). La réforme de l'impôt en cours a déjà conduit à l'introduction de l'impôt unique sur les rendements en 1996, et devra culminer avec l'introduction de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) pour agir sur les dépenses.

Les exportations ne sont soumises à aucun type de restriction et elles bénéficient de la franchise totale à la sortie du territoire national.

Sur les importations, trois types de droits d'entrée s'appliquent: droits de douane, avec des taux qui vont de zéro à 50 pour cent, modulés suivant le type de produit. Egalement dans cette catégorie, et parce qu'ils ont un effet équivalent à l'impôt douanier, citons les émoluments généraux qui ont un taux unique de 7 pour cent mais qui ne s'appliquent pas aux médicaments ni à une bonne partie des biens soumis à certains régimes d'exemption fiscale. L'impôt de consommation est un droit fiscal d'entrée qui ne s'applique pas à tous les produits. Ses taux *ad valorem* varient entre 10 et 60 pour cent et huit produits sont soumis à des taux spécifiques. Le troisième type de droit d'entrée est constitué par les taxes diverses: l'impôt de timbre, la taxe de 1,07 pour cent applicable aux marchandises entrées par voie maritime, l'impôt spécial de consommation (taxe spécifique) sur le tabac et l'alcool, et le nouvel impôt écologique pas encore réglementé.

4.2 Autorisations d'importation

L'exercice des métiers industriels et commerciaux est soumis à autorisation préalable, dans les termes et conditions légaux. En règle générale, les opérations de commerce extérieur sont soumises au contrôle direct ou indirect de la Direction générale du commerce et/ou de la Banque centrale et/ou de la Direction générale des douanes, selon les régimes.

Il est à noter que toutes les marchandises, à l'exportation et à la réexportation, sont exemptées d'autorisation préalable et d'impôts et taxes douanières lorsque l'opération est effectuée par une entité inscrite à cet effet à la Direction générale du tourisme, de l'industrie et du commerce ou au PROMEX (Guichet unique pour les entreprises d'investissement externe). Pour les opérateurs informels, les exportations à caractère commercial requièrent une licence d'exportation (BRPE).

Actuellement, les opérations d'importation dépendent du régime de licences suivant:

- Déclaration d'importation (DI): c'est le régime général qui, introduit en janvier 1992, a été à l'origine du processus de décontingentement des importations. L'autorisation des biens soumis à ce régime est automatique et immédiate, la DI étant considérée pour des effets statistiques et de programmation de change à court terme;
- Bulletin d'enregistrement préalable d'importation (BRPI): les marchandises soumises à des restrictions quantitatives sont assujetties à l'autorisation préalable des autorités commerciales (Direction générale du commerce) et de change (Banque du Cap-Vert). Il s'agit d'une liste de produits assez réduite actuellement, essentiellement liée à la production de certains biens de production nationale et aux produits dont l'approvisionnement est généralement assuré par l'aide alimentaire internationale.

4.3 Régimes douaniers

Le stockage des marchandises en attente d'attribution d'un destin douanier, à un moment ultérieur, ou leur utilisation ou transformation en vue de leur réexportation sont des activités de nature économique qui trouvent réponse, sur le plan douanier, au niveau des régimes économiques.

Outre les régimes douaniers d'importation, d'exportation, de réexportation et les régimes suspensifs, il existe au Cap-Vert, en ce moment, une série de régimes économiques spéciaux qui concèdent exemption ou réduction de droits et autres impositions douanières à l'importation, ou en vertu desquels les marchandises acquises à l'étranger peuvent entrer dans le pays pour un certain temps sans être nationalisées, à des fins commerciales ou industrielles.

4.3.1 Franchises ou exemptions tarifaires

Elles visent, à travers plusieurs dispositifs légaux:

- i) les secteurs productifs spécifiques (industrie, pêche, agriculture, tourisme) dont on cherche à encourager l'activité économique; ou
- ii) certains organismes ou personnes, qui n'ont pas un caractère productif (Loi n° 106/IV/94) et dont la condition prédominante est la qualité d'importateur (Etat, coopératives, corps diplomatique, organisations internationales, institutions de bienfaisance, dons ou secours, voyageurs, etc.).

Industrie (Décret-loi n° 108/89 - Statut industriel) (Loi n° 49/III/89 - Loi sur l'investissement externe) (Loi n° 50/III/89 - Loi sur le développement industriel) (Décret n° 156/90 - Règlemente le statut industriel): les entreprises industrielles jouissent de l'exemption de droits, d'impôt de consommation et d'émoluments généraux pour l'importation de matériels de construction, biens d'équipement, matériels de charge et de transport destinés exclusivement à cette activité, carburants et combustibles, exception faite de l'essence, utilisés dans la production de l'énergie électrique et de l'eau dessalée. Les matières premières et les biens intermédiaires utilisés dans la fabrication du produit final jouissent de l'exemption totale de droits et d'impôt de consommation pendant la phase d'installation et pendant les deux premières années d'activité, et de la réduction décroissante de ces impôts pendant les trois années suivantes, lesquels finissent par disparaître complètement au bout de cinq ans, et ce en vertu de la Loi n° 95/IV/93 - article 18 - Exemption totale de l'impôt de consommation. La période d'exemption peut être prorogée dans le cadre d'autres incitations spécifiques.

Pêche (Décret-loi n° 153/87): les embarcations sont exemptées de droits et émoluments généraux, et ne sont pas passibles de l'impôt de consommation, à l'exception de celles destinées au trafic et à la pêche locale. Sont également exemptés de droits et d'impôt de consommation les matériels destinés à la construction ou à la réparation des embarcations, les appareils, attirails et pièces de rechange, et les moteurs hors-bord destinés aux embarcations de pêche artisanale. Les industries de la conserve et du séchage, du fumage et du salage des produits de la mer jouissent des avantages prévus par le statut industriel.

Agro-élevage (article 3 du Décret n° 41.024/57; article 8, alinéa d), du Décret n° 606/73; Décret n° 62/74): les exploitations d'agro-élevage jouissent de l'exemption de droits, émoluments généraux et impôt de consommation pour l'importation de plantes, semences, engrais, insecticides et autres produits destinés à la culture et à la désinfection des produits agricoles; appareils, machines agricoles, outils et ustensiles de labour, structures métalliques, matériels pour l'édification, démontables, et matériels pour clôtures.

Aviculture (Décret-loi n° 114/83): exemption de droits et émoluments généraux pour l'importation de la volaille destinée à la production de viande et d'oeufs.

Tourisme (Loi n° 42/IV/92): les entreprises déclarées d'utilité touristique jouissent de l'exemption de droits et de l'impôt de consommation pour l'importation de matériels de construction, machines, appareils et leurs pièces détachées lorsqu'elles les accompagnent, instruments et ustensiles (meubles, vaisselle, verres, etc.) nécessaires à l'équipement de leurs établissements, matériel sportif et matériel destiné à l'animation culturelle, bus et véhicules automobiles pour le transport de cargaisons à l'usage exclusif des établissements hôteliers.

4.3.2 Entrepôts sous régime douanier (Décret n° 27/89)

Le régime d'entrepôt douanier permet le dépôt des marchandises dans un endroit déterminé, sous contrôle des Douanes, avec suspension des droits et autres impositions douanières, interdictions et autres mesures de politique économique.

Entrepôts de stockage qui possèdent un objectif exclusivement commercial, destiné à faciliter la constitution de stocks en vue de disposer en temps opportun d'un approvisionnement suffisant. Ils peuvent être publics ou privés. La durée de dépôt des marchandises dans l'entrepôt est de trois ans prorogeables pour encore deux périodes de six mois chacune.

Entrepôt industriel: destiné à l'usage exclusif des entreprises industrielles pour le dépôt de marchandises qui viennent de l'étranger et sont utilisées dans l'incorporation, la transformation et le conditionnement de produits de l'industrie concernée. L'entrepôt industriel confère aux industries implantées les avantages de la zone franche, sans les inconvénients, et est à l'origine du cadre légal pour les "entreprises franches" exclusivement tournées vers l'exportation. La durée maximum de dépôt des marchandises dans ce genre d'entrepôt est de deux ans prorogeables pour encore deux périodes de six mois chacune, pour des cas dûment justifiés.

4.3.3 Importation temporaire (Décret n° 41.024/57, Décret-loi n° 108/89, Décret-loi n° 16/77, Décret-loi n° 39/88)

On distingue deux genres: importation temporaire pour la réexportation en l'état (par exemple automobiles pour touristes nationaux ou étrangers et pour des techniciens étrangers, machines pour la réalisation de travaux); importation temporaire à des fins industrielles, à savoir pour la réexportation après transformation, réparation ou complément de fabrication (perfectionnement actif). Ce régime a un peu perdu de son importance avec la création du régime de l'entrepôt industriel.

4.3.4 Drawback (Décret n° 32.115/42)

Le régime de drawback (restitution des droits de douane) existait dans la législation antérieure à l'indépendance et il était concédé pour l'huile d'arachide, l'huile d'olive et le fer-blanc pour l'industrie de conservation du poisson. Il n'est pas utilisé actuellement car il existe d'autres régimes plus attractifs et d'application plus simple (exemptions, entrepôts et importation temporaire).

5. Aspects relatifs à l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

5.1 Adéquation aux principes et règles de l'OMC

Le Cap-Vert envisage favorablement sa demande d'adhésion à l'OMC.

Jusqu'à l'indépendance en 1975, le Cap-Vert était associé au GATT en tant que colonie du Portugal, membre du GATT. Par la suite, jusqu'à l'entrée en vigueur de l'OMC en 1995, le Cap-Vert bénéficiait du statut de pays observateur, qualité attribuée aux pays considérés comme appliquant de fait les règles du GATT. Rappelons que l'acte de création de l'OMC a supprimé le statut d'observateur. Pour tout cela, la politique commerciale du Cap-Vert et ses instruments sont considérés comme étant globalement en conformité avec les principes et règles de l'OMC.

En effet, les principes de liberté des échanges, de non-discrimination et de réciprocité entre les nations correspondent à la philosophie et à la posture de l'Etat du Cap-Vert face au monde auquel il prétend s'insérer de façon pleine, dynamique et utile. C'est ainsi que:

- les impositions internes, ainsi que les lois, réglementations et prescriptions, n'établissent aucune discrimination entre les produits importés et nationaux, ni entre les pays fournisseurs;
- les restrictions quantitatives, en franche diminution, sont appliquées essentiellement pour des raisons de balance des paiements. Elles se justifient par le déséquilibre excessif de la balance commerciale, où les exportations représentent environ 5 pour cent des importations;
- les droits de douane et autres impositions douanières ont surtout une fonction de source de recettes pour le budget de l'Etat;
- le Cap-Vert étant un Etat de droit, aucune mesure ou décision ne peut être prise ou appliquée sans appui légal d'application généralisée.

5.2 Degré de familiarisation avec l'OMC

Globalement, il existe dans le pays une connaissance très générale des principes, règles et mécanismes de fonctionnement de l'OMC. Certains cadres de l'administration publique, placés dans des domaines liés aux politiques commerciales et au commerce extérieur, ont un niveau de connaissance qui peut être considéré comme acceptable, mais sans dominer de façon profonde le fonctionnement et la portée de plusieurs dispositifs et mécanismes spéciaux. Ainsi, pour l'adhésion du Cap-Vert à l'OMC, le pays aura besoin d'un soutien spécial dans les phases de préparation et de négociation.

5.3 Besoins en matière d'assistance technique

5.3.1 Assistance technique en matière de politique commerciale

1. Analyser l'incidence des instruments de contrôle indirect de l'économie et mesures de politique (de change, fiscale, de tarifs douaniers, de crédit et autres), les incitations générales et spécifiques et leurs effets en faveur des activités productives et d'exportation.
2. Etudier et identifier les produits qui, actuellement importés en quantité relativement élevée, pourront être fabriqués au Cap-Vert avec compétitivité externe. Ceux de plus grande potentialité feront l'objet d'études de viabilité technique et économique et d'études de marchés d'exportation.
3. Actualiser les études relatives aux conditions générales et spécifiques d'attrait du Cap-Vert en tant que pays d'investissement et, si nécessaire, proposer l'adaptation des stratégies. Seront pris en compte les "atouts" du pays, l'environnement des affaires, la capacité institutionnelle des organismes nationaux, publics et privés, spécialisés dans l'appui aux entreprises ou qui ont une relation avec elles, les infrastructures économiques, etc. Evaluer les points forts et faibles et présenter des recommandations.

5.3.2 Assistance technique dans le cadre de l'OMC

1. Soutenir le Cap-Vert pendant les phases de préparation et d'adhésion à l'OMC.
2. Soutenir le pays dans son effort de renforcement des capacités institutionnelles et humaines, notamment en matière de politique commerciale et dans les domaines relatifs aux nouveaux Accords de l'OMC.

B. Obstacles aux efforts d'expansion du commerce

1. Contraintes au niveau de l'offre

Les contraintes qui affectent la capacité productive du pays sont diverses et se situent à plusieurs niveaux. Les principaux problèmes auxquels l'expansion du commerce se trouve confrontée ont leurs origines dans les aspects structurels qui suivent:

- en raison de la dimension réduite du marché intérieur et de l'isolement du pays et des îles, des problèmes d'économie d'échelle et de coût des infrastructures affectant les coûts de production se posent;
- l'énorme manque de ressources naturelles classiques du sol et du sous-sol, la grande irrégularité de la pluviométrie, l'érosion naturelle des sols ne favorisent pas l'existence d'une base productive accessible et diversifiée;
- le nombre réduit d'entrepreneurs et la petite dimension des entreprises posent d'autres problèmes au niveau de la production de biens et services qui existent en quantité et variété très limitées.

Diverses faiblesses au niveau de l'avancement technologique, de la recherche, de l'esprit d'innovation, de l'organisation et des méthodes constituent des obstacles réels étroitement liés aux problèmes de développement des ressources humaines.

1.1 Infrastructures physiques

L'investissement public a porté une attention particulière aux infrastructures économiques et aux systèmes de transport et communication, à l'énergie, à l'eau et aux zones infrastructurées, domaines fondamentaux pour la modernisation et la compétitivité externe du pays.

1.1.1 Transports maritime et aérien

Le Cap-Vert est doté d'infrastructures portuaires et aéroportuaires qui peuvent être qualifiées d'acceptables, surtout quand le Programme d'infrastructures et transports (PIT) aura été achevé. Le pays est doté de deux ports maritimes internationaux et d'un aéroport international. En plus, dans toutes les îles, des ports et aéroports existent ou sont en construction. La question de la modernisation des équipements portuaires et des systèmes d'exploration et gestion portuaire se pose. A cet égard, les opérations mises en oeuvre par l'entreprise publique de gestion portuaire ne sont pas efficaces, et les coûts des opérations sont très élevés selon l'avis des exportateurs et importateurs. Un projet de réforme institutionnelle est en ce moment mis en oeuvre avec un financement de l'IDA afin d'améliorer la gestion portuaire et, dans ce contexte, la privatisation de ces opérations - au moins au niveau des deux ports internationaux - est envisagée comme moyen d'améliorer la compétitivité externe du secteur et, dans le cas du port de Mindelo, de renforcer la compétitivité du pays dans la compétition régionale pour attirer les mouvements de "transhipment".

Dans le domaine du "shipping", le coût du fret maritime constitue une barrière importante pour les exportations. Les liaisons sont peu fiables, irrégulières, imprévisibles et leurs coûts élevés, tant au niveau du fret interne qu'au niveau externe. Les transporteurs font face à des problèmes relatifs à la dimension réduite des compagnies, à la gestion d'une flotte vieille et non adaptée au transport conteneurisé, à la faible capacité financière, au volume insignifiant des chargements "out bound" du Cap-Vert - résultant de la faiblesse des exportations - et à une forte concurrence des compagnies étrangères. Etant donné tous ces facteurs, l'Association des armateurs estime qu'une politique plus

favorable à la flotte nationale devrait être mise en oeuvre. Du fait que ce secteur est considéré comme étant stratégique dans le cadre du développement du pays, le gouvernement souhaite développer sa vocation maritime naturelle, tout en veillant à ce que le secteur devienne un facteur de compétitivité et non une contrainte.

Au niveau des transports aériens, l'essentiel du problème - selon les exportateurs - est le coût élevé du fret. Cependant, il est aussi vrai que les produits d'exportation connaissent une barrière pour l'accès à l'aéroport international, vu que le transport aérien interne n'offre pas de service "cargo". Cette situation est manifeste pour ce qui concerne l'exportation du poisson frais, de la confection et des chaussures qui ont un marché extérieur garanti et de bonnes perspectives d'expansion.

Il convient de signaler que le coût élevé des tarifs aériens, tant interne qu'externe, est une importante barrière au développement du tourisme, l'un des deux secteurs - avec la pêche - considéré comme prioritaire dans le cadre des perspectives de développement du pays. Toujours en ce qui concerne le tourisme, on remarque qu'il n'existe pas d'offre de transport de passagers adaptée aux besoins des touristes.

1.1.2 Télécommunications

Pendant ces dernières années, le Cap-Vert a fait un grand effort d'investissement dans le secteur des télécommunications, afin de relier le pays au monde sans difficultés. L'adaptation des technologies les plus appropriées est en cours, étant donné les différents besoins de diversification des services et les nouveaux services de communication. Ce secteur constitue un des principaux vecteurs qui permettront au pays de jouer un rôle important dans l'économie de circulation mondiale. Il est prévu d'accélérer la modernisation des infrastructures avec les objectifs suivants:

- conclure la couverture du territoire grâce à l'utilisation de technologie viable et développer une capacité de transport de grand volume d'information;
- diversifier l'offre de services, en accordant une attention particulière aux services à valeur ajoutée.

De l'avis général, il existe un consensus au sein des opérateurs économiques pour dire que ce secteur ne crée pas de difficultés majeures pour la conduite des affaires internationales, sauf pour ce qui est des tarifs, encore à un niveau relativement élevé.

1.1.3 Eau et énergie

L'eau potable est un bien rare dans le pays. La satisfaction des besoins de consommation des familles et des industries est possible grâce à la désalinisation en utilisant les produits dérivés du pétrole dans la production de l'eau. La production de l'énergie est aussi assurée avec les produits dérivés du pétrole. Les coûts élevés de ces deux facteurs de production rendent plus cher le coût de production des biens et services. Le pays dispose d'un énorme potentiel éolien et solaire qui devrait permettre une utilisation économique de ces formes d'énergie, étant donné le degré d'efficacité des technologies. Par conséquent, des programmes de projets de vulgarisation de ces sources d'énergie devraient être prioritaires.

1.1.4 Zones industrielles

Le développement d'industries légères et de services spécialisés à forte valeur ajoutée, étant essentiel pour le développement d'un pays sans ressources naturelles, appelle la création de parcs industriels, de zones franches et de centres d'expositions/foires de niveau international et régional avec

toutes les infrastructures nécessaires. Le manque d'infrastructures de ce type est considéré comme une forte contrainte au développement de l'offre.

1.2 Capacité institutionnelle et climat entrepreneurial

1.2.1 Producteurs et exportateurs

En règle générale, les producteurs sont eux-mêmes les exportateurs de leurs produits, ce qui conduit à des situations de concentration verticale extensive. Les producteurs font face aux problèmes provenant de la petite dimension du marché interne, des coûts élevés des facteurs de production et du manque de compétitivité de leurs produits. En plus de cela, ils manquent de moyens pour financer leurs opérations d'investissement à cause de difficultés d'accès au crédit. L'une des plus importantes contraintes de l'exportateur est sa faible connaissance des mécanismes de fonctionnement des marchés d'exportation et des techniques et opérations d'export. Le crédit et l'assurance-crédit à l'exportation ne fonctionnent pas efficacement et le risque de change est très peu pris en compte ou contrôlé. Ces facteurs ne sont pas favorables aux exportations, de même que la politique de taux de change de la monnaie cap-verdienne.

1.2.2 Fournisseurs de services au producteur

La première contrainte qui existe est celle de l'accès aux prix et autres informations des marchés extérieurs. Pour des raisons historiques et linguistiques, les agents économiques du Cap-Vert importent essentiellement du Portugal (40 pour cent des importations totales du pays). A cela il convient d'ajouter que les déficiences en matière d'information commerciale ne permettent pas aux importateurs de tirer le meilleur profit de la concurrence internationale au niveau des marchés fournisseurs. L'éventuelle réorientation des routes maritimes afin de permettre des facilités d'accès aux marchés qui offrent des matières premières à de meilleurs prix est à l'étude.

Gestion de la qualité: en fait, la qualité est un facteur dont l'importance n'est pas encore suffisamment reconnue. Le gouvernement a pris l'initiative de moderniser la législation et de créer les conditions nécessaires pour que la qualité soit un facteur important. Le pays ne dispose pas d'un organisme responsable du contrôle de la qualité. Quelques laboratoires existent, mais n'ont pas été reconnus officiellement.

Banque et assurances: ces deux activités bénéficient depuis un certain temps d'un grand effort fait par le gouvernement en vue de les moderniser grâce à une concurrence accrue au niveau du marché. Un plus grand dynamisme existe depuis l'ouverture du secteur à l'initiative privée; cependant, les services offerts sont encore peu diversifiés, se concentrent dans les activités les plus rentables, et accusent une faible propension à la prise de risques.

Services divers aux producteurs: les études démontrent que durant la phase de production, le degré d'externalisation est réduit, ce qui conditionne l'efficacité et la qualité des services rendus. Cependant, pour certains services - en amont et en aval de la production - tels que le marketing, l'audit des comptes, les services juridiques, l'informatique, la maintenance des équipements, etc., les producteurs font appel aux prestations extérieures. Il convient de signaler que les services de marketing et de recherche sont rares, voire pratiquement inexistantes au Cap-Vert, et que les services de commercialisation et de publicité sont défectueux. En plus, les services d'emballage constituent une contrainte importante.

1.2.3 Administration publique

Procédures légales et administratives: le programme de réforme de l'administration publique traduit sans doute la ferme volonté du gouvernement de lutter contre les problèmes actuels au niveau

des procédures administratives face aux besoins des utilisateurs en général et des opérateurs économiques en particulier. La réforme de l'administration comprend également la révision de la législation économique et commerciale qui a déjà fait des progrès importants. Malgré ces progrès, une bureaucratie excessive, qui résulte de la mentalité et de l'attitude des agents, continue à persister - à part de rares exceptions. Ce problème est également lié à l'organisation et aux méthodes de travail ainsi qu'à une faible capacité d'encadrement des niveaux intermédiaires qui se répercute sur la façon dont les agents publics répondent aux sollicitations du public: lourdeur et faible capacité d'exécution.

Les efforts de modernisation des méthodes de travail, y compris les efforts d'informatisation des services, font apparaître une légère amélioration. Le renforcement de cette tendance passe par la mise en oeuvre d'un plus grand effort en vue de l'organisation des services, de l'introduction de méthodes de travail plus efficaces, de la formation des agents, de l'amélioration du niveau des responsables aux niveaux intermédiaires, mais surtout par l'introduction d'incitations et de méthodes d'évaluation des performances plus objectives. Enfin, l'administration publique manque de cadres supérieurs et de moyens spécialisés en divers sujets pour ce qui est de la conduite de la politique économique et commerciale du pays.

Douanes: les services des Douanes du Cap-Vert ne constituent plus une entrave au développement des exportations, ayant acquis une philosophie et une connaissance de la prestation de services qui facilitent les opérations d'exportation. La législation et les procédures sont claires et incitatrices. D'autre part, les exportations sont exemptées d'autorisation préalable et de droits de douane dans le cadre de la Loi sur les incitations à l'exportation, ce qui crée donc un cadre où les barrières tarifaires et non tarifaires n'existent pas.

Direction générale du tourisme, de l'industrie et du commerce: cette direction générale, qui est sous la tutelle du Ministère de la coordination économique, a un rôle important en ce qui concerne les questions relatives au tourisme, à l'industrie, au commerce intérieur et extérieur, et en tant qu'organisme responsable, entre autres, des licences pour les activités placées sous sa responsabilité ainsi que de l'importation. Malgré ses responsabilités dans des domaines importants, cette direction a de grandes lacunes en matière de cadres spécialisés et en ressources matérielles.

1.2.4 Associations professionnelles

Les difficultés des associations professionnelles se limitent essentiellement à l'insuffisance de leurs ressources financières, qui réduit leur capacité d'intervention ainsi que la réalisation des objectifs pour lesquels elles ont été créées. Ces associations attendent du gouvernement un appui et une participation plus effective dans les domaines qui leur incombent. Les Chambres de commerce pensent que le gouvernement devrait leur concéder plus d'opportunités pour générer des recettes propres grâce au transfert de certains services publics en rapport avec leurs activités, ce qui leur permettrait d'avoir un plus grand protagonisme.

1.2.5 Principaux obstacles à la diversification des exportations

Il convient en premier lieu de constater que l'offre cap-verdienne est concentrée au niveau d'un nombre réduit de biens et services. En 1996, deux produits, les chaussures et les articles de confection, fabriqués avec des matières premières importées représentaient 76 pour cent des exportations. Si l'on y ajoute les produits de la mer transformés ou non, ce pourcentage atteint 99 pour cent.

Ce fait est le résultat de la faiblesse économique du pays, qui se manifeste par le manque de ressources naturelles, technologiques et financières qui, globalement, freine la diversification de l'offre.

La dynamique de l'investissement externe, qui présente déjà de bons indices, pourra contribuer davantage à l'accroissement de la production nationale et, par conséquent, à la diversification des exportations.

D'autres obstacles à la diversification des exportations:

- coûts de production généralement très élevés, ce qui limite la compétitivité et, par conséquent, décourage l'investissement dans les secteurs productifs;
- possibilités de bénéfices immédiats et élevés dans l'activité d'importation et de distribution, ce qui fait que les entrepreneurs nationaux s'intéressent peu à l'activité de production. Les facilités au niveau du taux de change et de l'accès au crédit, entre autres, contribueraient à ce comportement;
- faible capacité d'innovation à partir des ressources existantes, qui pourtant, avec de l'imagination, peuvent offrir de bonnes opportunités d'affaires au niveau du marché intérieur et dans des niches de marchés d'exportation. Il existe une vaste gamme de possibilités de nouveaux produits du Cap-Vert qui pourraient avoir des marchés garantis: le marché ethnique. Les organismes nationaux spécialisés dans l'appui aux entreprises devront - avec d'autres institutions - jouer un rôle important dans la diversification des exportations, à commencer par l'identification de ces opportunités.

1.3 La problématique des investissements

1.3.1 Investissement et politique nationale

La croissance des investissements nationaux se heurte aux contraintes suivantes: faiblesse économique du pays, faible rendement des entreprises, faible niveau d'épargne interne, faiblesse des institutions financières en matière de capital et d'instruments de captation de l'épargne, et système financier embryonnaire et peu tourné vers le crédit à la production industrielle.

Le gouvernement s'est fermement engagé sur la voie de la libéralisation et de la diversification du système financier. C'est ainsi que la Banque du Cap-Vert s'est vu retirer les activités commerciales, que les taux d'intérêt passifs et actifs ont été libéralisés et que le marché a été ouvert à de nouvelles institutions, ce qui a créé des conditions propices à un meilleur développement de la concurrence dans le secteur bancaire. Les lois sur l'encadrement du système financier ont été revues afin de créer un environnement légal pour les nouvelles institutions non bancaires, notamment les sociétés d'investissement, de développement régional, de leasing, de capital-risque, et les agences de change. De nouveaux instruments financiers ont été introduits sur le marché, notamment les obligations du Trésor et les bons du Trésor. La création d'une bourse des valeurs est en cours.

Malgré les importantes réformes mises en oeuvre, le système financier se présente sous une forme embryonnaire, comme le démontre sa faible diversification et ses grandes carences au niveau de la mobilisation des épargnes et du financement de l'économie.

Avec le développement des instruments et des institutions financières, l'objectif stratégique vise à augmenter la capacité de mobilisation des épargnes et la satisfaction des besoins de financement de l'économie, en portant une attention particulière aux secteurs productifs dynamiques et positionnés de façon adéquate pour la croissance soutenue de l'économie et sa compétitivité extérieure. Cependant, les besoins en capital et en ressources humaines spécialisées sont énormes. C'est le cas, par exemple d'institutions et d'instruments spécialisés dans l'optique de l'investissement productif, tels que PROMOTORA, la Caisse de crédit rural, le Fonds de développement du tourisme, le Fonds de

développement industriel, le Fonds de développement de la pêche, le Programme de développement des entreprises, le Programme d'appui aux initiatives de jeunes entrepreneurs, etc.

1.3.2 Investissement externe

Etant donné les faiblesses internes en termes de capital, de technologie, de savoir-faire et de marché, l'investissement direct externe se révèle d'une importance capitale. Cependant, l'aide publique au développement continuera encore longtemps d'être indispensable et fondamentale pour faire face aux réformes structurelles, qui auront une incidence particulière sur le développement d'infrastructures économiques considérées comme indispensables pour soutenir l'unique stratégie possible pour le Cap-Vert: l'insertion dynamique dans l'économie mondiale.

Les mesures d'attraction de l'investissement externe se basent sur une politique de facilité d'installation ainsi que d'incitations fiscales et douanières, entre autres. La garantie de l'assurance de l'investissement, de facilités de change, de transferts des bénéfices est un facteur important, en plus de l'environnement accueillant, de la paix sociale et du respect de la loi et de la propriété privée.

On observe une certaine dynamique au niveau de l'attraction de l'investissement externe, qui pour l'heure se concentre dans l'industrie légère, le tourisme et la pêche. Les perspectives indiquent une croissance du volume des investissements étrangers, qui continueront à se concentrer dans les secteurs indiqués ci-dessus, ce qui devrait favoriser l'emploi.

Les facteurs structurels internes déterminent la tendance, au plan de la spécialisation, de l'économie du pays, basée sur les activités à haute intensité de main-d'oeuvre et la simplification des tâches, une situation qui se prête bien au Cap-Vert où il existe une main-d'oeuvre abondante sans qualification et un faible potentiel de main-d'oeuvre susceptible d'atteindre des niveaux de qualification élevés. A long terme, cette tendance devra être inversée, étant donné que l'insertion dynamique du Cap-Vert dans l'économie mondiale requiert avant tout une altération de certaines conditions existant au niveau des facteurs internes de façon à pouvoir les adapter aux modèles de spécialisation à haute valeur ajoutée, ce qui aura d'importants impacts sur la croissance du PIB et de la balance des paiements.

Afin que l'investissement externe puisse correspondre aux besoins du développement économique autosoutenable, le Cap-Vert devra accélérer les efforts de développement des infrastructures économiques et des ressources humaines.

1.3.3 Eléments de négociation et transferts de technologie

L'aspect technologique constitue l'un des facteurs sur lesquels le développement du pays devra se baser et cela se traduit au niveau de différentes politiques. Cependant, dans l'appréciation des projets d'investissement externe, la technologie ne représente pas encore un élément important. Pour le moment, les aspects qui intéressent le plus les autorités sont: le volume d'investissement, le nombre d'emplois à créer, l'utilisation et le développement des ressources humaines nationales, la participation à l'expansion des exportations et la contribution à la balance des paiements.

Le Centre de promotion du tourisme, de l'investissement et des exportations (PROMEX), qui, en peu d'années d'existence, a déjà acquis une certaine expérience dans le domaine de la promotion de l'investissement, devra poursuivre l'effort de renforcement et de développement institutionnel, particulièrement dans les domaines de l'analyse des marchés émetteurs d'investissements externes, des techniques d'attraction de l'investissement et d'évaluation et de suivi des projets. D'un autre côté, le PROMEX devra jouer un rôle plus dynamique dans l'identification des opportunités d'affaires à proposer aux investisseurs, accompagnée d'études globales de faisabilité technique et économique,

en accordant une attention particulière aussi bien aux activités qui font appel aux ressources naturelles nationales qu'aux activités à haute valeur ajoutée.

1.4 Besoins d'assistance technique au niveau de l'offre

1. La faible productivité et le bas niveau de compétitivité sont intimement liés à la capacité de gestion, surtout au niveau des aspects organisationnels, des méthodes de travail, et de l'analyse des coûts de production. La création et l'opérationnalisation d'un Cabinet d'assistance technique auprès de l'Institut d'appui et de développement des entreprises (IADE) s'imposent comme une solution à court terme. Doté d'une grande capacité technique, le Cabinet aura pour mission de fournir une assistance technique régulière directe aux entreprises au moyen d'actions de formation aux postes de travail. Dans ce cadre, l'élaboration de manuels de compréhension facile pourrait aussi avoir lieu. En plus de cela, une attention particulière devra être accordée à la formation de capacités nationales de haut niveau. Cette intervention peut se faire par le renforcement du CDI qui fonctionne au sein de l'IADE.

2. Les producteurs et exportateurs posent constamment le problème de l'accès au crédit et à d'autres services financiers. L'assistance technique requise devra analyser les contraintes effectives et faire des recommandations. Certains des aspects à considérer sont: l'accès au crédit en général et aux lignes spéciales de crédit, l'accès aux fonds d'appui nationaux et internationaux, la question du risque de change et l'assurance de celui-ci, l'assurance du crédit à l'exportation, le capital-risque, les fonds de garantie, le leasing, ainsi que d'autres services financiers.

3. Le marché ethnique offre d'énormes possibilités qui pour l'instant ne sont pas exploitées ni évaluées du point de vue de leur potentiel réel. Il convient de rappeler que les Cap-Verdiens émigrés représentent un marché d'à peu près 600 000 personnes, concentrées en Europe, aux Etats-Unis d'Amérique et dans certains pays d'Afrique et d'Amérique latine. Deux approches peuvent être utilisées pour aborder cette question:

- i) en termes de marché d'exportation;
- ii) en termes d'une vaste "intégration" dans l'économie nationale, vue aussi sous l'angle de l'internationalisation des entreprises cap-verdiennes.

Du point de vue du développement des produits traditionnels, il faut considérer:

- i) ceux déjà existants qui nécessitent une amélioration en matière de normalisation de la qualité et de l'emballage/étiquetage; et
- ii) les potentialités en termes de "nouveaux" produits.

Au niveau de l'intégration dans l'économie nationale et de l'internationalisation des entreprises cap-verdiennes, des liens étroits devront être établis avec la communauté émigrée en général et, particulièrement, avec les hommes d'affaires qui vivent aussi à l'extérieur. A titre d'exemple, on pourrait citer l'effort actuel d'internationalisation de nos entreprises de construction civile. Insérer dans cet effort les entreprises de construction civile appartenant à des Cap-Verdiens à Lisbonne, par exemple, pourrait donner une autre dimension aux possibilités d'internationalisation.

Toujours en ce qui concerne les produits traditionnels, l'assistance technique tiendra compte de l'intégration et du développement des technologies endogènes, la recherche et l'innovation.

4. Analyser la problématique de l'emballage au Cap-Vert, et proposer des recommandations.

5. Analyser la problématique du contrôle de la qualité et fournir une assistance technique pour la création et l'opérationnalisation d'un organisme de contrôle de la qualité.
6. Etudier les potentialités de l'industrie d'extraction et de l'industrie de la culture, y compris l'artisanat, en termes de nouveaux produits d'exportation.
7. Créer des conditions propices au développement de l'aquaculture, étant donné les perspectives prometteuses pour la mariculture.
8. Projet d'identification des opportunités d'affaires et élaboration d'études de faisabilité technique et économique pour les produits les plus prometteurs, avec pour objectif d'inciter les investisseurs nationaux et étrangers.
9. Assistance technique pour l'identification et l'évaluation des technologies non conventionnelles (mer, soleil, vent) pour la production de l'eau et de l'énergie à des coûts accessibles et en plus grande quantité.
10. Promotion de l'investissement au Cap-Vert: assistance technique nécessaire pour la promotion à l'étranger du cadre des affaires au Cap-Vert en ce qui concerne l'attraction de l'investissement externe et le développement des exportations; appui au PROMEX dans le développement institutionnel, particulièrement en ce qui concerne les domaines de l'analyse des marchés émetteurs d'investissement étranger, les techniques d'attraction de l'investissement, l'évaluation et le suivi de projets; identification des opportunités d'affaires à proposer aux investisseurs, avec des études globales de faisabilité technique et économique déjà élaborées, en portant une attention particulière aux activités d'utilisation des ressources nationales, ainsi qu'à celles à haute valeur ajoutée.
11. Fournir une assistance technique pour l'élaboration et la mise en oeuvre de programmes de formation des exportateurs dans divers domaines.

2. Promotion commerciale et services d'appui commercial

2.1 Marchés extérieurs

Les produits cap-verdiens d'exportation peuvent être regroupés en deux grandes catégories:

- produits traditionnels ou ethniques: poisson frais et congelé, poisson en conserve, banane, eau-de-vie, biscuits, sucreries, bière, etc.;
- produits des entreprises franches: chaussures et confection, etc.

Ces deux groupes de produits ont un comportement différent sur les marchés extérieurs. Alors que les exportations des produits traditionnels ont un volume peu important et sont irrégulières, le second groupe a un important dynamisme d'exportation du fait qu'il a un marché assuré par voie de contrats de fourniture assurés par les entreprises mères respectives qui ont leur siège à l'étranger.

Le Cap-Vert jouit de bonnes préférences commerciales pour l'accès à plusieurs marchés. On constate néanmoins que le secteur exportateur cap-verdien n'a pas su ou pu tirer profit de toutes les possibilités offertes par ces mécanismes préférentiels.

Le manque systématique d'information commerciale et les faibles soutiens financiers mis à disposition dans les actions de promotion sont à l'origine d'une bonne partie des difficultés d'exportation.

2.2 Services de soutien et promotion commerciale

Les exportations cap-verdiennes font face à d'énormes difficultés au niveau de l'offre, spécialement en ce qui concerne les entraves fréquentes à l'accès aux services de soutien à l'exportation: services administratifs, communications et télécommunications, services bancaires, assurances, promotion à l'étranger, etc.

Pouvoirs publics - Nonobstant les réformes en cours, la philosophie des services publics n'est pas encore une philosophie orientée vers les exportations et basée sur une culture de facilitation effective et de réponse en temps utile. Les organismes publics de soutien aux entreprises ont des ressources financières très limitées pour soutenir avec efficacité les initiatives nécessaires au bon déroulement des exportations.

Services financiers - De la même façon, les institutions et services financiers sont engagés dans un processus de restructuration et de modernisation, car ils sont en deçà des besoins des clients. Les exportateurs continuent à réclamer plus de célérité dans les opérations. D'un autre côté, l'offre de crédit et d'autres produits financiers pour l'exportation est réduite, ce qui empêche souvent les exportateurs d'accepter des commandes dont la satisfaction exige un certain investissement dans la production et dans la capacité d'emballage.

Il n'existe pas de système d'assurance-crédit à l'exportation spécialement conçu pour faire face aux spécificités des risques des paiements internationaux.

Communications et télécommunications - Le transport maritime et aérien, aussi bien inter-îles qu'international, continue d'être une grande entrave aux exportations. Le fret maritime, inter-îles ou international, est cher, les lignes sont très irrégulières et peu diversifiées. Le transport aérien inter-îles, outre qu'il est très cher, rend difficile l'écoulement des produits vers l'aéroport international de l'île de Sal. Le fret aérien international est cher et, exception faite de quelques villes européennes, d'une faible régularité.

Les télécommunications, selon l'opinion des exportateurs, ne constituent pas aujourd'hui un obstacle de poids aux affaires au niveau international. Il faut prendre en compte le fait que les nouveaux moyens de communication sont encore peu connus.

Promotion à l'étranger - Les institutions de promotion commerciale (PROMEX, Chambres de commerce, Direction générale du tourisme, de l'industrie et du commerce) ne possèdent pas de plans de marketing des exportations à court et moyen termes qui leur offriraient les orientations stratégiques et tactiques susceptibles de leur faire gagner et conserver des quotas de marché à l'étranger, en particulier sur les marchés non traditionnels. Les actions promotionnelles à l'étranger dépendent très souvent d'appuis financiers externes et, lorsque ces appuis existent, les montants mis à disposition ne permettent pas de soutenir les exportateurs de manière directe ni de créer des instruments de communication adaptés qui puissent garantir visibilité et crédibilité. L'assistance directe aux exportateurs pour le soutien à la promotion et à l'obtention d'informations marchés/clients est encore peu utilisée.

C'est pourquoi l'exportateur a, en général, un grand manque d'information, aussi bien à l'importation qu'à l'exportation, et les soutiens financiers et autres facilités dans les activités de promotion commerciale extérieure n'ont pas d'expression, ce qui les cantonne ainsi aux marchés et acheteurs traditionnels. Cependant, la plus grande difficulté de l'exportateur réside dans la méconnaissance des techniques et opérations de commerce international et des normes de qualité et présentation (design, étiquetage, emballage) du produit, car il n'existe pas d'entreprises spécialisées dans la prestation de ces services.

La politique extérieure du pays par le passé n'a pas privilégié une intervention professionnalisée des diplomates du Cap-Vert dans les domaines de nature économique-commerciale. Bien que la situation ait évolué positivement grâce aux déclarations fermes du gouvernement du Cap-Vert dans le sens d'un tournant vers la diplomatie économique, il faudra adapter les structures diplomatiques à la nouvelle stratégie. Il faudra renforcer la capacité et la performance de nos représentations diplomatiques en agissant sur les aspects physique (image-crédibilité), opérationnel (leadership-efficacité-opportunité) et, tout particulièrement, personnel (professionnalisme, crédibilité, fiabilité).

A noter encore, la fragilité des organisations nationales de soutien aux entreprises qui présentent un manque de connaissances spécialisées dans la promotion et le soutien au commerce. Les organisations de soutien ne sont pas, dans leur globalité, dotées de spécialistes en matière de commerce international, ce qui implique le besoin de formation spécialisée continue.

2.3 Information commerciale

L'évolution vers la société d'information ne concerne pas seulement les économies avancées ou émergentes, mais aussi les économies comme celle du Cap-Vert, qui est dans un processus d'ouverture vers l'extérieur.

L'importance de l'information est reconnue en tant qu'instrument fondamental de promotion commerciale et d'accès aux marchés, qu'il s'agisse d'information concrète sur des opportunités d'affaires qui met en contact l'offre et la demande, ou d'information-analyse de produits, secteurs, pays et marchés, qui permet aux entreprises et organismes de promotion d'élaborer de façon rationnelle leurs stratégies d'exportation et de marketing.

On reconnaît, d'un autre côté, que malgré les efforts et ressources consacrés à des programmes et à des institutions de soutien au secteur de l'exportation, la communauté des entrepreneurs cap-verdiens continue à faire face à des difficultés pour accéder à l'information commerciale, concrètement:

Information sur les conditions du marché - On constate qu'aussi bien les entreprises que les institutions publiques et privées manquent de conditions techniques pour recueillir, traiter, systématiser et divulguer, de manière pro-active et en temps utile, des informations indispensables pour déterminer si les produits d'exportation du Cap-Vert répondent aux besoins et désirs des consommateurs sur les segments de marchés visés, ou s'ils doivent être adaptés pour répondre à ces besoins et désirs.

Information sur les fournisseurs - Lors du Forum pour le développement des entreprises, qui s'est tenu à Praia en septembre 1995, la conclusion a mis en relief le besoin de diversification des sources traditionnelles d'approvisionnement, notamment de matières premières. Considérant l'importance des industries tournées vers l'exportation, dans une perspective d'intégration du Cap-Vert dans l'économie mondiale, le Forum a conclu qu'il fallait des actions visant la réorientation du commerce d'importation du Cap-Vert vers des pays fournisseurs de matières premières et de biens d'équipement et de consommation à des prix compétitifs, et que pour cela il fallait étudier particulièrement le cas du Brésil, de l'Argentine, de l'Uruguay ainsi que de l'Afrique du Sud. Une information régulière et systématisée sur ces sources alternatives d'approvisionnement en matières premières constitue donc un besoin évident.

Base de données - Il n'existe pas, dans le pays, d'institution qui ait une banque de données d'information commerciale convenablement opérationnelle qui puisse servir la communauté des entrepreneurs. D'un autre côté, les institutions nationales de promotion et de soutien à la communauté des entrepreneurs n'ont pas pu tirer le meilleur profit des bases de données à l'étranger, y compris celles élaborées par des organismes internationaux comme le CCI ou l'OMC.

Sauf dans de rares cas, les diverses tentatives de montage de bases de données auprès d'organismes de soutien n'ont pas eu de succès, car ce furent des tentatives dispersées, non concertées et tournées vers l'intérieur. Dans d'autres cas, on a constaté la duplication et la multiplication d'efforts sans le sens de l'orientation objective fondamentale: base de données pour servir l'agent économique.

Internet - Le développement des services de l'Internet représente une véritable opportunité d'intégrer les entreprises locales dans les réseaux mondiaux d'échanges d'informations. Le Cap-Vert a commencé à faire ses premiers pas dans la vulgarisation de l'usage de l'Internet à des fins de recherche d'information économique au sens le plus large. Le nombre d'exportateurs nationaux qui ont accès à Internet, ou qui ont une perspective d'accès dans un proche avenir, est faible, pour des raisons liées à leur faible capacité financière. Ainsi, les organismes publics et privés de soutien auront dans ce sens la responsabilité d'accéder à l'information d'intérêt et de la divulguer là où elle est nécessaire. On constate que la plupart des opérateurs ne connaissent pas encore les possibilités et avantages de l'Internet.

Accords multilatéraux et régionaux - Le contenu de ces accords est, dans la plupart des cas, complexe et, donc, de difficile absorption ou suivi par la plupart des intéressés. Ces informations sont, le plus souvent, disponibles dans des langues étrangères à la plupart des exportateurs; elles sont dispersées, et donc dominées par un nombre réduit de cadres nationaux.

2.4 Besoins d'assistance technique en matière de promotion commerciale et de services d'appui au commerce

1. Appui dans la formulation de plans stratégiques de promotion des exportations, qui prennent en compte les forces et les faiblesses des produits d'exportation en particulier, et les opportunités actuelles et potentielles des marchés les plus prometteurs.
2. Réévaluation de la nature et du fonctionnement des institutions de soutien commercial (PROMEX, Chambres de commerce, IADE), et des politiques, instruments et moyens de promotion et d'appui divers.
3. Affectation des ressources aux organismes publics et associations commerciales de manière à leur permettre de consolider leurs relations avec le secteur privé, en améliorant la communication avec ce secteur. Consolider les organisations professionnelles et les Chambres de commerce pour leur permettre de jouer correctement leur rôle et de prêter des services importants aux entreprises.
4. Considérant que la Convention de Lomé reconnaît l'importance des investissements directs étrangers pour la croissance et la compétitivité des économies des pays ACP, l'UE pourrait financer les initiatives de promotion des investissements lancées par le gouvernement, notamment la réalisation de forums de partenariat pour divulguer à l'étranger les opportunités auprès des investisseurs potentiels étrangers et pour promouvoir des partenariats avec des producteurs nationaux.
5. Plan de marketing - Appui dans l'élaboration d'un plan de marketing à court/moyen terme pour les produits d'exportation, qui prenne en compte les forces, faiblesses, menaces et opportunités, pour des marchés précis à sélectionner.
6. Programme de promotion de produits - Pour compléter le plan de marketing mentionné ci-dessus, un programme intégré et continu de promotion des exportations devra être conçu et mis en place, avec l'appui de partenaires internationaux du Cap-Vert.
7. Service d'information commerciale - Sur la base de l'identification des besoins d'information que réclament les exportateurs, l'assistance technique pourrait s'attacher à monter ce service. Certains

pas ont déjà été faits dans le cadre de projets antérieurs d'assistance technique, mais il serait opportun de perfectionner et rendre opérationnelles les structures d'information commerciale existant auprès de l'organisme de promotion des exportations et auprès des Chambres de commerce. Il faudrait prendre en compte les besoins en termes de base de données spécialisées.

8. Etude de viabilité de la création d'une entreprise de commerce international qui puisse jouir d'une capacité commerciale et de marketing suffisante pour garantir l'écoulement externe de la production traditionnelle nationale.

9. Exportation de services - Séminaires de formation pour des organismes publics et privés sur le thème: comment tirer profit des opportunités de marketing d'exportation qui surgissent avec la libéralisation au niveau mondial du commerce des services (génie, télécommunications, tourisme, etc.).

3. Accès aux marchés

Les produits cap-verdiens, pour des raisons historiques, trouvent leur marché naturel dans l'Union européenne. Mais indépendamment de l'orientation géographique des exportations cap-verdiennes, les obstacles à l'accès à l'extérieur sont pratiquement les mêmes, exception faite des produits des entreprises franches.

Le Cap-Vert jouit de bonnes préférences commerciales pour l'accès à plusieurs marchés étrangers dans le cadre du Traité de la CEDEAO, de la Convention de Lomé et des Systèmes généralisés de préférences (SGP). Ces accords ont une valeur importante, non seulement en termes de concessions concrètes, mais également en ce qui concerne leurs principes de base. On constate néanmoins que le secteur exportateur cap-verdien n'a pas su ou pu tirer profit de toutes les possibilités offertes par ces mécanismes spéciaux de facilité d'accès aux marchés.

3.1 Union européenne

Le commerce d'exportation entre le Cap-Vert et l'Union européenne se fait dans le cadre de deux régimes préférentiels:

- la Convention de Lomé IV qui accorde aux produits cap-verdiens l'exemption de droits de douane à l'entrée dans l'UE (dès lors que les règles d'origine sont suivies) et qui exempte le Cap-Vert de quotas;
- le Système généralisé de préférences, moins utilisé par les exportateurs car moins favorable, concerne essentiellement les produits industriels finis et semi-finis, et accorde un traitement marginal aux produits agricoles, incluant leur soumission à des restrictions quantitatives.

Nonobstant les facilités d'accès au marché établies par ces programmes, les exportations cap-verdiennes vers ce marché sont aujourd'hui composées essentiellement d'articles de confection, chaussures et produits de la mer.

Pour les premiers, les difficultés externes d'accès sont négligeables car, comme il a déjà été dit, leurs fabricants sont détenteurs de marchés et ont leurs circuits de distribution établis. Les autres produits cap-verdiens, dans leur ensemble, continuent de faire face à des difficultés d'exportation vers l'UE à cause des facteurs contraignants, internes et externes:

Barrières non tarifaires - On constate que l'accès aux marchés internationaux est de plus en plus complexe et dépend de plus en plus de considérations autres que les questions tarifaires.

Dans le cas des ACP, l'expérience a montré que, contrairement à la philosophie de libéralisation et de facilitation des procédures défendue dans le cadre juridique du commerce ACP/UE, les pays de l'Union ont des exigences technico-administratives différenciées, ce qui rend difficile la conformité des produits ACP, notamment ceux du Cap-Vert, avec de telles exigences. Cela implique la nécessité d'adopter des mécanismes pratiques en vue de la facilitation de l'accès aux marchés de l'Union, aussi bien que la simplification des procédures et règles considérées comme une entrave au développement des exportations des ACP.

Normes techniques - Les produits traditionnels du Cap-Vert, mis à part quelques rares exceptions, ont des difficultés à satisfaire aux normes techniques pour l'accès au marché de l'Union européenne, notamment en ce qui concerne l'emballage, l'étiquetage, le certificat de qualité, entre autres.

Langues - Les différences au niveau des langues nationales constituent une autre contrainte. Les exportateurs cap-verdiens qui, en majeure partie, ne dominent ni le français ni l'anglais ont naturellement tendance à rechercher leur marché au Portugal.

Promotion - Les exportateurs cap-verdiens, tout comme les organismes de promotion et les Chambres de commerce, ont une faible capacité financière pour maintenir opérationnels les plans de marketing et de promotion au niveau des marchés européens sélectionnés pour les produits cap-verdiens.

Philosophie et culture de marketing - Les exportateurs cap-verdiens ne sont pas habitués à une vision du monde entrepreneurial à moyen et long termes, qui passe nécessairement par l'établissement de relations solides avec les importateurs et agents capables d'assurer une représentation continue et une promotion active des ventes et services aux clients sur les marchés-clés visés.

Prix - Sauf rares exceptions (peut-être les produits de la mer), les produits cap-verdiens ont, dans leur grande majorité, une compétitivité réduite au plan des prix, par rapport à leurs concurrents.

Produits - Les faibles ressources naturelles et la faible capacité productive du pays sont, sans aucun doute, des facteurs qui conditionnent les exportations, caractérisées par leur irrégularité et des quantités insignifiantes. Ajoutons ici que le Cap-Vert ne dispose pas encore d'une industrie d'emballage ni d'étiquetage, ce qui réduit la compétitivité des produits.

Distribution - L'exportateur national n'a pas un volume de production qui justifie l'ouverture de bureaux de représentation commerciale sur les marchés récepteurs, ou l'embauche de consultants ou agents de distribution. Ainsi, la fonction de distribution est pleinement assumée par l'importateur étranger.

Capacité de concurrence - L'apparition du marché libre en Europe de l'Est, ouvert à l'investissement et au commerce de l'Europe occidentale, exercera des pressions concurrentielles sur les produits cap-verdiens.

3.2 Etats-Unis d'Amérique

Les grands obstacles indiqués ci-dessus, qui rendent difficile l'accès de produits cap-verdiens au marché de l'Union européenne, s'appliquent également au marché des Etats-Unis d'Amérique. Ceux-ci accordent, moyennant une liste de produits, l'accès préférentiel aux exportations du Cap-Vert, par voie d'exemption de droits, dans le cadre du Système généralisé de préférences (SGP). La liste des produits inclut la plupart des produits manufacturés et semi-manufacturés, et certains produits agricoles, produits de la pêche et produits industriels de base. Dans ce cadre, il est à souligner que le Cap-Vert jouit d'un petit avantage comparatif car il n'est pas soumis aux quotas d'exportation vers les Etats-Unis.

Actuellement, il n'y a pas de présence directe ni régulière de produits cap-verdiens sur ce marché, malgré les facilités d'accès accordées au Cap-Vert dans le cadre du SGP. Les difficultés particulières d'accès à ce marché peuvent être vues sous deux angles:

- i) par rapport aux articles de confection et chaussures; et
- ii) par rapport aux produits traditionnels, appelés ici ethniques.

La première grande difficulté d'exportation vers les Etats-Unis pour la confection et la chaussure (ce facteur s'applique également aux autres produits) a trait au phénomène de l'image. D'après le rapport d'étude élaboré par The Services Group, Inc., les entreprises américaines, en grande majorité, n'aiment pas faire des affaires avec les entreprises africaines. Cette étude prévient encore que, dans le secteur de la confection, il est peu probable que le Cap-Vert soit capable de rivaliser en matière de prix avec les fournisseurs asiatiques, à cause du coût différentiel du transport et des salaires. D'un autre côté, cette étude ajoute que le Cap-Vert concourt en position de désavantage sur le marché des Etats-Unis car il n'a pas les avantages géographiques ni le libre accès au marché dont jouissent le Mexique (ALENA) et le Bassin des Caraïbes.

Quant aux produits ethniques, les obstacles à l'accès sont les mêmes que ceux rapportés ci-dessus. Ce groupe de produits, d'après les conclusions de l'étude déjà mentionnée, pourra avoir du succès sur le marché ethnique cap-verdiano-américain des Etats-Unis, notamment les aliments (thon frais et en conserve), boissons (eau-de-vie et cerise) et spécialités (biscuits, pâte de thon, sucreries). Exception faite du thon frais et de l'eau-de-vie, les autres produits ethniques sont actuellement en désavantage par rapport aux produits asiatico-américains et mexico-américains qui ont créé de solides structures de marketing, ont acquis une connaissance du marché américain et s'y sont intégrés.

Ces produits ethniques se trouvent aujourd'hui confrontés aux difficultés suivantes de pénétration et de rétention de quotas sur le marché ethnique cap-verdiano-américain:

Promotion - Les actions promotionnelles entreprises par les exportateurs cap-verdiens ont un contenu primaire et se résument essentiellement à des contacts sporadiques avec les opérateurs de la zone de la Nouvelle-Angleterre.

Produits - Aujourd'hui, ces produits ne satisfont pas aux exigences, aussi bien du marché qu'en termes de normes commerciales des Etats-Unis, en ce qui concerne la dimension et la conception des emballages, l'étiquetage, et dans certains cas en termes de contenu.

Transport - Tant qu'il n'y aura pas de régularité ni de fiabilité du transport, il ne sera pas possible de maintenir la fidélité sur ce marché, facteur important pour conquérir et retenir la clientèle.

3.3 CEDEAO

Le commerce d'exportation du Cap-Vert avec les pays membres de la CEDEAO se fait dans le cadre du Traité de la CEDEAO. Le gouvernement du Cap-Vert maintient que l'intégration de l'espace économique régional est d'une extrême importance pour le pays. Le Cap-Vert a des potentialités de pénétration sur le marché de la CEDEAO avec des produits ethniques et des produits pharmaceutiques, chaussure, peinture et sel. On reconnaît néanmoins que de sérieux blocages persistent dans le processus de libéralisation des échanges et dans le système de paiements, ce qui décourage les exportateurs à rester intéressés à ce marché. Outre celles-ci, d'autres difficultés d'accès existent, et sont résumées ci-après:

- comme obstacle fondamental, mentionnons le scepticisme de la plupart des exportateurs cap-verdiens à l'égard de ce marché à cause des tentatives infructueuses au long des années;
- la précarité des systèmes de transport et communication, qui rend difficile la circulation de personnes, marchandises et capitaux;
- les obstacles de nature tarifaire, notamment la non-application dans la pratique des dispositions du Traité de la CEDEAO en ce qui concerne la réduction et l'élimination progressive des droits de douane;
- les difficultés de nature non tarifaire, qui ont trait aux pratiques administratives qui rendent excessivement bureaucratiques les processus d'entrée de produits sur le marché.
- l'information sur les opportunités de marché existantes et d'accès difficile. A cause de ce manque d'information, on pense généralement que le potentiel de ce marché régional est insignifiant. Pour surmonter en partie ce problème, le pays doit tirer le meilleur profit du "Trade Opportunities Management Software" (ECOTOPS), conçu par le CCI pour les Etats membres de la CEDEAO. D'après les informations disponibles, ce logiciel est installé, depuis mars 1997, au Centre informatique de la CEDEAO à Lomé. Cependant, pour que les exportateurs puissent accéder au service, le CCI pourrait mettre à la disposition des Chambres de commerce du Cap-Vert le manuel d'utilisation y relatif, pour divulgation auprès des entrepreneurs.

3.4 Besoins d'assistance technique dans le domaine de l'accès aux marchés

1. Accords multilatéraux - Préparation et réalisation de workshops ou séminaires techniques, et production de documents résumés destinés aux entités publiques et aux entrepreneurs cap-verdiens sur:

- i) les implications commerciales du marché européen sur l'accès de produits agricoles, industriels et de la pêche d'origine cap-verdienne;
- ii) dans une perspective objective des possibilités d'exportation du Cap-Vert, sur l'OMC et les Accords du Cycle d'Uruguay-OMC; CEDEAO; SGP des principaux pays destinataires des exportations du pays.

2. Bureaux d'accès aux marchés - Création et mise en marche d'un bureau d'accès aux marchés (auprès de la Direction générale du tourisme, de l'industrie et du commerce), et renforcement des capacités de ses cadres. Egalement, dans le cadre de cette structure: renforcement des capacités des exportateurs, grâce à l'élaboration et à la mise en place d'un programme intégré et continu de formation en matière d'accès aux marchés extérieurs. Toutes les actions de formation devront être complétées par des manuels d'utilisation pratique destinés aux exportateurs pour un usage quotidien.

III. BESOINS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

A. Assistance technique en matière de politique commerciale

1. Analyser l'incidence des instruments de contrôle indirect de l'économie et mesures de politique (de change, fiscale, de tarifs douaniers, de crédit et autres), les incitations générales et spécifiques et leurs effets en faveur des activités productives et d'exportation.

2. Etudier et identifier les produits qui, actuellement importés en quantité relativement élevée, pourront être fabriqués au Cap-Vert avec compétitivité externe. Ceux de plus grande potentialité feront l'objet d'études de viabilité technique et économique et d'études de marchés d'exportation.

3. Actualiser les études relatives aux conditions générales et spécifiques d'attrait du Cap-Vert en tant que pays d'investissement et, si nécessaire, proposer l'adaptation des stratégies. Seront pris en compte les "atouts" du pays, l'environnement des affaires, la capacité institutionnelle des organismes nationaux, publics et privés, spécialisés dans l'appui aux entreprises ou qui ont une relation avec elles, les infrastructures économiques, etc. Evaluer les points forts et faibles et présenter des recommandations.

B. Assistance technique dans le cadre de l'OMC

1. Soutenir le Cap-Vert pendant les phases de préparation et d'adhésion à l'OMC.

2. Soutenir le pays dans son effort de renforcement des capacités institutionnelles et humaines, notamment en matière de politique commerciale et dans les domaines relatifs aux nouveaux Accords de l'OMC.

C. Besoins d'assistance technique en matière d'offre

1. La faible productivité et le bas niveau de compétitivité sont intimement liés à la capacité de gestion, surtout au niveau des aspects organisationnels, des méthodes de travail, et de l'analyse des coûts de production. La création et l'opérationnalisation d'un Cabinet d'assistance technique auprès de l'Institut d'appui et de développement des entreprises (IADE) s'impose comme une solution à court terme. Doté d'une grande capacité technique, le Cabinet aura pour mission de fournir une assistance technique régulière directe aux entreprises au moyen d'actions de formation aux postes de travail. Dans ce cadre, l'élaboration de manuels de compréhension facile pourrait aussi avoir lieu. En plus de cela, une attention particulière devra être accordée à la formation de capacités nationales de haut niveau. Cette intervention peut se faire par le renforcement du CDI qui fonctionne au sein de l'IADE.

2. Les producteurs et exportateurs posent constamment le problème de l'accès au crédit et à d'autres services financiers. L'assistance technique requise devra analyser les contraintes effectives et faire des recommandations. Certains des aspects à considérer sont: l'accès au crédit en général et aux lignes spéciales de crédit, l'accès aux fonds d'appui nationaux et internationaux, la question du risque de change et l'assurance de celui-ci, l'assurance du crédit à l'exportation, le capital-risque, les fonds de garantie, le leasing, ainsi que d'autres services financiers.

3. Le marché ethnique offre d'énormes possibilités qui pour l'instant ne sont pas exploitées ni évaluées du point de vue de leur potentiel réel. Il convient de rappeler que les Cap-verdiens émigrés représentent un marché d'à peu près 600 000 personnes, concentrées en Europe, aux Etats-Unis d'Amérique et dans certains pays d'Afrique et d'Amérique latine. Deux approches peuvent être utilisées pour aborder cette question:

- i) en termes de marché d'exportation;
- ii) en termes d'une vaste "intégration" dans l'économie nationale, vue aussi sous l'angle de l'internationalisation des entreprises cap-verdiennes.

Du point de vue du développement des produits traditionnels, il faut considérer:

- i) ceux déjà existants qui nécessitent une amélioration en matière de normalisation de la qualité et de l'emballage/étiquetage; et

- ii) les potentialités en termes de "nouveaux" produits.

Au niveau de l'intégration dans l'économie nationale et de l'internationalisation des entreprises cap-verdiennes, des liens étroits devront être établis avec la communauté émigrée en général et, particulièrement, avec les hommes d'affaires qui vivent aussi à l'extérieur. A titre d'exemple, on pourrait citer l'effort actuel d'internationalisation de nos entreprises de construction civile. Insérer dans cet effort les entreprises de construction civile appartenant à des Cap-Verdiens à Lisbonne, par exemple, pourrait donner une autre dimension aux possibilités d'internationalisation.

Toujours en ce qui concerne les produits traditionnels, l'assistance technique tiendra compte de l'intégration et du développement des technologies endogènes, la recherche et l'innovation.

4. Etudier la problématique de l'emballage au Cap-Vert, et proposer des recommandations.
5. Analyser la problématique du contrôle de la qualité et fournir une assistance technique pour la création et l'opérationnalisation d'un organisme de contrôle de la qualité.
6. Etudier les potentialités de l'industrie d'extraction et de l'industrie de la culture, y compris l'artisanat, en termes de nouveaux produits d'exportation.
7. Créer des conditions propices au développement de l'aquaculture, étant donné les perspectives prometteuses pour la mariculture.
8. Projet d'identification des opportunités d'affaires et élaboration d'études de faisabilité technique et économique pour les produits les plus prometteurs, avec pour objectif d'inciter les investisseurs nationaux et étrangers.
9. Assistance technique pour l'identification et l'évaluation des technologies non conventionnelles (mer, soleil, vent) pour la production de l'eau et de l'énergie à des coûts accessibles et en plus grande quantité.
10. Promotion de l'investissement au Cap-Vert: assistance technique nécessaire pour la promotion à l'étranger du cadre des affaires au Cap-Vert en ce qui concerne l'attraction de l'investissement externe et le développement des exportations; appui au PROMEX dans le développement institutionnel, particulièrement en ce qui concerne les domaines de l'analyse des marchés émetteurs d'investissement étranger, les techniques d'attraction de l'investissement, l'évaluation et le suivi de projets; identification des opportunités d'affaires à proposer aux investisseurs, avec des études globales de faisabilité technique et économique déjà élaborées, en portant une attention particulière aux activités d'utilisation des ressources nationales, ainsi qu'à celles à haute valeur ajoutée.
11. Fournir une assistance technique pour l'élaboration et la mise en oeuvre de programmes de formation des exportateurs dans divers domaines.

D. Besoins d'assistance technique en matière de promotion commerciale et de services d'appui au commerce

1. Appui dans la formulation de plans stratégiques de promotion des exportations, qui prennent en compte les forces et les faiblesses des produits d'exportation en particulier, et les opportunités actuelles et potentielles des marchés les plus prometteurs.
2. Réévaluation de la nature et du fonctionnement des institutions de soutien commercial (PROMEX, Chambres de commerce, IADE), et des politiques, instruments et moyens de promotion et d'appui divers.
3. Affectation de ressources aux organismes publics et associations commerciales de manière à leur permettre de consolider leurs relations avec le secteur privé, en améliorant la communication avec ce secteur. Consolider les organisations professionnelles et les Chambres de commerce pour leur permettre de jouer correctement leur rôle et de prêter des services importants aux entreprises.
4. Considérant que la Convention de Lomé reconnaît l'importance des investissements directs étrangers pour la croissance et la compétitivité des économies des pays ACP, l'UE pourrait financer les initiatives de promotion des investissements lancées par le gouvernement, notamment la réalisation de forums de partenariat pour divulguer à l'étranger les opportunités auprès des investisseurs potentiels étrangers et pour promouvoir des partenariats avec des producteurs nationaux.
5. Plan de marketing - Appui dans l'élaboration d'un plan de marketing à court/moyen terme pour les produits d'exportation, qui prenne en compte les forces, faiblesses, menaces et opportunités pour des marchés précis à sélectionner.
6. Programme de promotion de produits - Pour compléter le plan de marketing mentionné ci-dessus, un programme intégré et continu de promotion des exportations devra être conçu et mis en place, avec l'appui de partenaires internationaux du Cap-Vert.
7. Service d'information commerciale - Sur la base de l'identification des besoins d'information que réclament les exportateurs, l'assistance technique pourrait s'attacher à monter ce service. Certains pas ont déjà été faits dans le cadre de projets antérieurs d'assistance technique, mais il serait opportun de perfectionner et rendre opérationnelles les structures d'information commerciales existant auprès de l'organisme de promotion des exportations et auprès des Chambres de commerce. Il faudrait prendre en compte les besoins en termes de base de données spécialisées.
8. Etude de viabilité de la création d'une entreprise de commerce international qui puisse jouir d'une capacité commerciale et de marketing suffisante pour garantir l'écoulement externe de la production traditionnelle nationale.
9. Exportation de services - Séminaires de formation pour des organismes publics et privés sur le thème: comment tirer profit des opportunités de marketing d'exportation qui surgissent avec la libéralisation au niveau mondial du commerce des services (génie, télécommunications, tourisme, etc.).

E. Besoins d'assistance technique en matière d'accès aux marchés

1. Accords multilatéraux - Préparation et réalisation de workshops ou séminaires techniques, et production de documents résumés destinés aux entités publiques et aux entrepreneurs cap-verdiens sur:

- i) les implications commerciales du marché européen sur l'accès de produits agricoles, industriels et de la pêche d'origine cap-verdienne;
- ii) dans une perspective objective des possibilités d'exportation du Cap-Vert, sur l'OMC et les Accords du Cycle d'Uruguay-OMC; CEDEAO; SGP des principaux pays destinataires des exportations du pays.

2. Bureaux d'accès aux marchés - Création et mise en marche d'un bureau d'accès aux marchés (auprès de la Direction générale du tourisme, de l'industrie et du commerce), et renforcement des capacités de ses cadres. Egalement, dans le cadre de cette structure: renforcement des capacités des exportateurs, grâce à l'élaboration et à la mise en place d'un programme intégré et continu de formation en matière d'accès aux marchés extérieurs. Toutes les actions de formation devront être complétées par des manuels d'utilisation pratique destinés aux exportateurs pour un usage quotidien.

ANNEXE

Importations par groupe de produits
(en millions d'ECV)

Groupes de produits	1991		1996	
	Valeur	%	Valeur	%
Animaux vivants et produits du règne animal	405,00	3,80	837,93	4,33
Produits du règne végétal	892,00	8,50	1 801,47	9,32
Matières grasses et huiles grasses	383,00	3,60	925,85	4,79
Produits industriels alimentaires et boissons	1 283,00	12,20	2 662,22	13,77
Produits minéraux	1 349,00	12,80	2 305,24	11,92
Produits chimiques	561,00	5,30	978,22	5,06
Matières plastiques et de gomme	414,00	3,90	727,02	3,76
Peaux, cuirs et ouvrages en ces matières	21,00	0,20	37,03	0,19
Produits dérivés du bois	304,00	2,90	519,25	2,69
Matières premières p/fabric.papier	223,00	2,10	389,28	2,01
Matières textiles et ouvrages en ces matières	261,00	2,40	428,79	2,22
Chaussures	69,00	0,59	136,75	0,70
Pierres et produits de la verrerie	255,00	2,40	508,43	2,63
Métaux et produits métalliques	857,00	8,10	1 557,56	8,06
Machines et équipements électriques	1 682,00	16,10	3 198,93	16,54
Matériel de transport	1 186,00	11,30	1 600,50	8,27
Autres	323,00	3,00	720,93	3,73
TOTAL IMPORTATIONS c.i.f.	10 468,00	100,00	19 335,40	100,00
Produits alimentaires	2 963,00	28,31	6 227,47	32,21
Produits du pétrole	563,00	5,38	768,59	3,98
Autres produits	6 942,00	66,32	12 339,33	63,82
TOTAL IMPORTATIONS f.a.b.. (BCV)	9 136,25		16 986,14	

Source: DGE/BCV.

Exportations par type de produits en 1996
(en millions d'ECV)

Type de produits	Valeur	Pourcentage produit	Pourcentage accumulé
Chaussures et leurs composantes	593,43	57,14	57,14
Confection	196,60	18,93	76,07
Produits de la mer non transformés	173,30	16,69	92,76
Produits de la mer transformés	65,40	6,30	99,06
Peaux et cuir	3,70	0,36	99,42
Biscuits	1,40	0,13	99,55
Produits chimiques n.e.	1,40	0,13	99,69
Eau-de-vie	1,10	0,11	99,79
Huile de poisson	0,78	0,08	99,87
Plantes pour transplantation	0,55	0,05	99,92
Médicaments	0,50	0,05	99,97
Autres	0,34	0,03	100,00
TOTAL EXPORTATIONS	1 038,50	100,00	-

REPONSES INTEGREES DE LA BANQUE MONDIALE, DU CCI, DE LA
CNUCED, DU FMI, DE L'OMC ET DU PNUD

CAP-VERT¹

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
En réponse à la question A k): <u>Assistance technique pour se conformer aux Accords de l'OMC</u>		
Soutien pendant les phases de préparation et d'adhésion à l'OMC	OMC	Une assistance technique sera fournie au Cap-Vert à sa demande au cours de son processus d'accession.
	CNUCED/ PNUD	Dans le cadre du programme régional de développement du commerce en Afrique, (RAF/96/001) une assistance de conseil pourra être apportée aux autorités pendant la phase de préparation à l'accession.

¹ Il convient de noter que le Département des affaires économiques et sociales de l'ONU a décidé, en collaboration avec le PNUD, d'organiser une réunion entre les représentants des petits Etats insulaires en développement et les donateurs potentiels. "Afin que cette réunion ait toutes les chances d'aboutir à des résultats tangibles les petits Etats concernés ont été invités à préparer un dossier sur les projets prioritaires (...) qui ne peuvent être exécutés si des ressources extérieures ne viennent compléter celles qui sont actuellement prévues." (UNGA/document A/52/319, paragraphes i) à 10). L'Assemblée générale s'est félicitée de "la nécessité de poursuivre la collaboration entre les petits Etats insulaires en développement et les organismes, fonds et programmes des Nations Unies pour faciliter l'établissement de dossiers de projets" (UNGA RES/52/202).

Pour les petits Etats insulaires en développement qui font partie des PMA, il serait souhaitable de veiller à la compatibilité entre le processus décrit ci-dessus et celui du Cadre intégré.

* Financement à demander.

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
En réponse à la question A 1): <u>Assistance technique dans les domaines spécifiques des Accords de l'OMC</u>		
Renforcement des capacités institutionnelles et humaines, notamment en matière de politique commerciale et les domaines relatifs aux nouveaux Accords de l'OMC	CNUCED	Des activités de formation sur la politique commerciale et le nouveau cadre commercial multilatéral pourront être organisées, notamment le cours sur la diplomatie du commerce internationale*
	OMC	Un séminaire national sera organisé en 1999. Participation de représentants du Cap-Vert dans les séminaires spécialisés organisés en 1998 et 1999 à l'intention des PMA d'expression francophones. Un stage de politique commerciale d'une durée de trois semaines sera organisé en 1998 et 1999 à l'intention des pays les moins avancés d'expression francophone. Ce stage comprendra une partie consacrée à des simulations de négociations commerciales multilatérales.

* Financement à demander.

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
En réponse à la question A m): <u>Evaluation des capacités d'analyses commerciales et de négociations</u>		
1. Besoin d'assistance technique pour analyser l'incidence des instruments de contrôle indirect de l'économie et mesures de politique (de change, fiscale, de tarifs douaniers, de crédit et autres), les incitations générales et spécifiques et leurs effets en faveur des activités productives et d'exportation	Banque mondiale	Dans le cadre de l'assistance technique récemment apportée, des études ont été menées sur certains des domaines identifiés. Le gouvernement est prié d'apporter des éclaircissements quant au suivi nécessaire.
2. Besoin d'assistance technique pour étudier et identifier les produits qui, actuellement importés en quantité relativement élevée, pourront être fabriqués au Cap-Vert avec compétitivité externe. Ceux de plus grande potentialité feront l'objet d'études de viabilité technique et économique et d'études de marchés d'exportation.	PNUD	A travers le projet régional RAF/96/001 le PNUD pourrait financer une partie de cette requête. Financement complémentaire requis.
	Banque mondiale	Dans le cadre de l'assistance technique récemment apportée, des études ont été menées sur certains des domaines identifiés. Le gouvernement est prié d'apporter des éclaircissements quant au suivi nécessaire.
3. Besoin d'assistance technique pour actualiser les études relatives aux conditions générales et spécifiques d'attractibilité du Cap-Vert en tant que pays d'investissement et, si nécessaire, proposer l'adaptation des stratégies. Seront pris en compte les "atouts" du pays, l'environnement des affaires, la capacité institutionnelle des organismes nationaux, publics et privés, spécialisés dans l'appui aux entreprises qui ont une relation avec elles, les infrastructures économiques, etc. Evaluer les points forts et faibles et présenter des recommandations.	CNUCED	Un examen de la politique nationale d'investissement pourra être réalisé.* Transport maritime: des activités de formation dans le cadre du programme TRAINMAR pourront être organisées.*

* Financement à demander.

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
Question A m) (suite):	Banque mondiale	<p>Assistance technique fournie dans le cadre du projet de renforcement des capacités pour la promotion du secteur privé (CBPSP), en particulier par le biais de l'appui au PROMEX (organisme gouvernemental pour la promotion de l'investissement étranger et des exportations).</p> <p>Les analyses économiques et les études sectorielles, pendant l'exercice 1999, seront axées sur une étude des sources de croissance, et plus particulièrement du potentiel d'exportation.</p>

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
En réponse à la question B g): <u>Besoins d'assistance technique pour atténuer les contraintes au plan de l'offre</u>		
1. La création et l'opérationnalisation d'un cabinet d'assistance technique auprès de l'Institut d'appui et du développement des entreprises (IADE) s'imposent comme une solution à court terme pour améliorer la faible productivité et le bas niveau de compétitivité. Doté d'une grande capacité technique, le Cabinet aura pour mission de fournir une assistance technique régulière directe aux entreprises à travers des actions de formation aux postes de travail. Dans ce cadre, l'élaboration de manuels de compréhension facile pourrait aussi avoir lieu. En plus de cela, une attention particulière devra être accordée à la formation de capacités nationales de haut niveau. Cette intervention peut se faire par le renforcement du CDI qui fonctionne au sein de l'IADE.		
2. Analyse des contraintes effectives d'accès au crédit aboutissant à des recommandations. Certains des aspects à considérer sont: l'accès au crédit en général et aux lignes spéciales de crédit, aux fonds d'appui nationaux et internationaux, la question du risque de change et l'assurance de ceux-ci, l'assurance du crédit à l'exportation.	Banque mondiale	Besoins en partie couverts par l'assistance technique fournie dans le cadre du crédit concernant le renforcement des capacités pour la promotion du secteur privé; une nouvelle assistance technique sera apportée pour le renforcement des capacités au titre du projet d'aide au secteur social prévu (exercice 2000).

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
<p>Question B g) (suite):</p> <p>3. Le marché ethnique offre d'énormes possibilités qui pour l'instant ne sont pas exploitées ni évaluées du point de vue de leur potentiel réel:</p> <p>i) identification des marchés d'exportation et conditions d'accès aux marchés;</p> <p>ii) développement de l'industrie cap-verdienne dans l'optique de son internationalisation.</p> <p>Produits traditionnels:</p> <p>i) ceux déjà existants nécessitent une amélioration en matière de normalisation de la qualité et de l'emballage/étiquetage; et</p> <p>ii) une analyse sera nécessaire pour déterminer les potentialités en termes de "nouveaux" produits.</p> <p>L'assistance technique tiendra compte de l'intégration et du développement des technologies endogènes, l'investigation et l'innovation.</p> <p>Au niveau de l'intégration dans l'économie nationale et de l'internationalisation des entreprises cap-verdiennes, des liens étroits devront être établis avec la communauté émigrée en général et, particulièrement, avec les hommes d'affaires qui vivent aussi à l'extérieur.</p>	CCI	Voir B q) 6.
	Banque mondiale	Voir A m). (Etude sur les sources de croissance).
4. Etudier la problématique de l'emballage au Cap-Vert, et proposer des recommandations.		
5. Analyser la problématique du contrôle de qualité et concéder de l'assistance technique à la création et l'opérationnalisation d'un organisme de contrôle de qualité.	PNUD (OMPI)	Envisage d'organiser un séminaire pour la sous-région auquel participeront trois cadres du Cap-Vert. Le PNUD pourra financer un consultant pour entreprendre une étude.
6. Etudier les potentialités de l'industrie d'extraction et de l'industrie de la culture, y compris l'artisanat, en termes de nouveaux produits d'exportation.	Banque mondiale	Voir 3 ci-dessus.

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
Question B g) (suite) :		
7. Créer les conditions de développement de l'aquaculture, étant donné les perspectives prometteuses pour la mariculture.		
8. Projet d'identification des opportunités d'affaires et élaboration d'études respectives de faisabilité technique et économique pour les produits les plus prometteurs, avec pour objectif d'inciter les investisseurs nationaux et étrangers.	Banque mondiale	Voir 3 ci-dessus.
9. Assistance technique dans l'identification et l'évaluation des technologies non conventionnelles (mer, soleil, vent) pour la production de l'eau et de l'énergie à des coûts accessibles et en plus grande quantité	Banque mondiale	Assistance technique envisagée dans le cadre d'un crédit proposé par l'IDA pour le projet concernant les secteurs de l'eau et de l'énergie (exercice 1998).
10. Promotion de l'investissement au Cap-Vert: assistance technique nécessaire pour la promotion à l'étranger du cadre des affaires au Cap-Vert en ce qui concerne l'attraction de l'investissement externe et du développement des exportations; appui au PROMEX dans le développement institutionnel, particulièrement en ce qui concerne les domaines de l'analyse des marchés émetteurs d'investissements étrangers, les techniques d'attraction de l'investissement, évaluation et suivi de projets; identification des opportunités d'affaires à proposer aux investisseurs, avec des études globales de faisabilité technique et économique déjà élaborées, en portant une attention particulière sur les activités d'utilisation des ressources nationales, ainsi que celles à haute valeur ajoutée.	CNUCED	Voir A m) 3.
	Banque mondiale	Voir A m) 3.
11. Fournir une assistance technique pour l'élaboration et la mise en oeuvre de programmes de formation des exportateurs dans divers domaines.	CCI/ CNUCED/ PNUD	Le renforcement des institutions de formation en commerce international est prévu sous le projet régional conjoint CCI/CNUCED/PNUD "Renforcement des capacités pour le commerce et le développement en Afrique".
	Banque mondiale	Voir A m) 3.

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
En réponse à la question B q): <u>Besoins d'assistance technique en matière de promotion des échanges commerciaux et de services des soutiens</u>		
1. Appui dans la formulation de plans stratégiques de promotion des exportations, qui prennent en compte les forces et les faiblesses des produits d'exportation en particulier, et les opportunités actuelles et potentielles des marchés les plus prometteurs.	CCI/ PNUD	Le CCI est prêt à assister le gouvernement dans la formulation d'une stratégie pour le développement des exportations. Des consultations dans ce domaine seront organisées début 1998.
	Banque mondiale	Voir A m) 3. - Projet de renforcement des capacités pour la promotion du secteur privé (CBPSP) et étude sur les sources de croissance (exercice 1999).
2. Réévaluation de la nature et du fonctionnement des institutions de soutien commercial (PROMEX, des chambres de commerce, IADE), des politiques, instruments et moyens de promotion et d'appui divers.	Banque mondiale	Voir A m) 3. - Projet de renforcement des capacités pour la promotion du secteur privé (CBPSP).
3. Affectation de ressources aux organismes publics et associations commerciales de manière à leur permettre de consolider leurs relations avec le secteur privé, en améliorant la communication avec ce secteur. Consolider les organisations professionnelles et les chambres de commerce pour leur permettre de jouer correctement leur rôle et de prêter des services importants aux entreprises.	Banque mondiale	Voir A m) 3. - Projet de renforcement des capacités pour la promotion du secteur privé (CBPSP).
4. Considérant que la Convention de Lomé reconnaît l'importance des investissements directs étrangers pour la croissance et la compétitivité des économies des pays ACP, l'Union européenne pourrait financer les initiatives de promotion d'investissements lancées par le gouvernement, notamment la réalisation de forums de partenariat pour divulguer à l'étranger les opportunités auprès des investisseurs potentiels étrangers et pour promouvoir des partenariats avec des producteurs nationaux.		

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
Question B q) (suite): 5. Plan de marketing - Appui dans l'élaboration d'un plan de marketing à court et moyen termes pour les produits d'exportation. Le plan prendra en compte les forces, faiblesses, menaces et opportunités, pour des marchés précis à sélectionner.		
6. Programme de promotion de produits - Pour compléter le plan de marketing mentionné ci-dessus, un programme intégré et continu de promotion des exportations devra être conçu et mis en place, avec l'appui de partenaires internationaux du Cap-Vert.	CCI	Le programme de promotion pourra être discuté lors de la formulation de la stratégie mentionnée sous B q) 1.
7. Service d'information commerciale - Sur la base de l'identification des besoins d'information que réclament les exportateurs, l'assistance technique pourrait s'attacher à monter ce service. Certains pas ont déjà été faits dans le cadre de projets antérieurs d'assistances techniques, mais il serait opportun de perfectionner et rendre opérationnelles les structures d'informations commerciales existantes auprès de l'organisme de promotion des exportations et auprès des chambres de commerce. Il faudrait prendre en compte les besoins en termes de base de données spécialisées.	CCI	La base de données JURIS sur les aspects légaux du commerce international ainsi que la base de données TOPS sur les opportunités d'affaires pour les pays membres de la CEDEAO seront mises à la disposition du Ministère du commerce.
	Banque mondiale	Besoins en partie couverts par le biais du soutien apporté au PROMEX dans le cadre du projet CBPSP. Voir A m) 3.
	CCI/ CNUCED	Un pôle de commerce est en voie d'installation (Direction générale du commerce). Des activités spécifiques de soutien dans le domaine de l'information commerciale seront fournies par le CCI dans le cadre du projet Trade Points. Infrastructure insuffisante pour la connexion au réseau.* La base de données TRAINS (CD-ROM) sur le commerce international continuera d'être fournie.

* Financement à demander.

<p>Question B q) (suite):</p> <p>8. Etude de viabilité de la création d'une entreprise de commerce international qui puisse jouir d'une capacité commerciale et de marketing suffisante pour garantir l'écoulement externe de la production traditionnelle nationale.</p>		
<p>9. Exportation de services - Séminaires de formation pour des organismes publics et privés sur le thème: comment tirer profit des opportunités de marketing d'exportation qui surgissent avec la libéralisation au niveau mondial du commerce de services (génie, télécommunications, tourisme, etc.).</p>	Banque mondiale	Voir A m) 3. - Projet de renforcement des capacités pour la promotion du secteur privé (CBPSP).
	CNUCED/PNUD	Des séminaires de formation sur l'importance du commerce des services dans le contexte de la mondialisation et les stratégies envisageables de développement des secteurs de services pourraient être organisés.

Besoins d'assistance technique identifiés dans le questionnaire	Organisation	Réponse
En réponse à la question B v): <u>Besoins d'assistance technique en matière d'accès aux marchés</u>		
1. Accords multilatéraux - Préparation et réalisation de workshops ou séminaires techniques, ainsi que la production de documents résumés destinés aux entités publiques et aux entrepreneurs cap-verdiens sur: i) les implications commerciales du marché européen sur l'accès de produits agricoles, industriels et de pêche d'origine cap-verdienne; ii) dans une perspective objective des possibilités d'exportation du Cap-Vert, sur l'OMC et les Accords du Cycle d'Uruguay-OMC; CEDEAO; SGP des principaux pays destinataires des exportations du pays.	CNUCED/ PNUD	Dans le cadre du projet RAF/96/001, des activités de formation et de sensibilisation aux principales questions intéressant le Cap-Vert relatives à l'accès aux marchés régionaux et internationaux seront organisées au niveau sous-régional. Des cadres cap-verdiens pourraient participer.
	OMC	Voir A 1).
2. Bureaux d'accès aux marchés - Création et mise en marche d'un bureau d'accès aux marchés (auprès de la Direction générale du tourisme, industrie et commerce) et le renforcement des capacités de ses cadres. Egalement, dans le cadre de cette structure: renforcement des capacités des exportateurs à travers l'élaboration et la mise en place d'un programme intégré et continu de formation en matière d'accès aux marchés externes. Toutes les actions de formation devront être complétées par des manuels d'utilisation pratique destinés aux exportateurs pour un usage quotidien.	Banque mondiale	La Banque mondiale soutient les efforts de renforcement des capacités déployés au sein du PROMEX, principal organisme gouvernemental chargé des objectifs indiqués dans la présente section.