

QUESTIONNAIRE SUR L'AIDE POUR LE COMMERCE DESTINÉ AUX PAYS PARTENAIRES

- Nous vous conseillons de lire les Notes explicatives commençant à la page 10 avant de répondre au questionnaire.
- Une fois complété, ce formulaire doit être renvoyé par courrier électronique au plus tard le 20 février 2009 aux adresses suivantes: aft.monitoring@oecd.org et aft.monitoring@wto.org.
- Le questionnaire peut être téléchargé du site Web de l'OCDE à l'adresse <http://www.oecd.org/doc/trade/aft> ou du site Web des Membres de l'OMC à l'adresse <http://members.wto.org/members/>.
- Tous les encadrés du présent formulaire sont extensibles.

1 VOTRE STRATÉGIE D'INTÉGRATION COMMERCIALE S'INSCRIT-ELLE DANS UN CADRE STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL?

Q1.1 Votre pays a-t-il une stratégie ou un plan national de développement?

- Oui Non

Dans l'affirmative, ce plan de développement inclut-il le commerce comme moyen de favoriser la croissance et de réduire la pauvreté? (veuillez cocher ci-dessous la case correspondant à l'énoncé le plus juste)

- Le commerce est une priorité essentielle et le plan inclut des priorités et mesures de mise en œuvre liées au commerce bien définies (veuillez joindre les pièces correspondantes).
- Le commerce est mentionné, mais le plan n'inclut pas d'objectifs opérationnels ni de plans d'action.
- Non.
- Autres (veuillez préciser):

Si votre gouvernement n'a PAS de stratégie ou de plan de développement national bien défini ou si le commerce n'y tient pas une place importante, y a-t-il d'autres stratégies/plans distincts traitant des objectifs liés à l'intégration commerciale ? (n'hésitez pas à cocher plus d'une case)

- Les domaines jugés prioritaires par le gouvernement ne font pas systématiquement l'objet d'une stratégie documentée.
- Dans le budget annuel de l'État.
- Dans diverses stratégies sectorielles (par exemple une par ministère pertinent ou par secteur). Veuillez préciser et joindre les pièces correspondantes:

- Dans un unique document de stratégie de développement/compétitivité du commerce englobant toutes les priorités liées au commerce intéressant les différents ministères (veuillez joindre les pièces correspondantes).
- Autres (veuillez préciser):

Pour les pays les moins avancés participant au Cadre intégré renforcé (CIR) (ancien Cadre intégré, CI):
L'étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) et la matrice d'action correspondent-elles à la stratégie commerciale de votre gouvernement? (veuillez cocher ci-dessous la case correspondant à l'énoncé le plus juste)

- L'EDIC et la matrice d'action qui l'accompagne correspondent bien aux besoins liés à l'intégration commerciale de mon pays et aux priorités de mon gouvernement.
- L'EDIC et la matrice d'action qui l'accompagne correspondent en partie à l'analyse faite par mon gouvernement des besoins et domaines prioritaires en matière de commerce.
- L'EDIC et la matrice d'action qui l'accompagne ne correspondent pas (ou ne correspondent plus) aux besoins et priorités liés au commerce de mon pays.
- L'EDIC et la matrice d'action qui l'accompagne ne correspondent pas actuellement aux besoins et priorités liés au commerce de mon pays, mais elles sont en cours de mise à jour.
- Autres (veuillez préciser):

Q1.2 Quels sont les domaines d'intervention que votre gouvernement estime prioritaires pour améliorer la capacité de votre pays à tirer parti de l'expansion du commerce et de son intégration dans l'économie mondiale? (sont indiqués ci-après les domaines les plus courants par grandes catégories d'aide – veuillez classer par ordre d'importance les trois principaux domaines prioritaires parmi les 12 énumérés)

Politique et réglementation commerciales	Analyse des Politiques commerciales, négociations et mise en œuvre d'accords commerciaux.	Infrastructure économique	Infrastructure de réseau (électricité, eau, télécommunications)
	Coûts de l'accèsion à l'OMC		Autres transports
	Facilitation des échanges		3 Infrastructure transfrontières

Renforcement de la capacité de production	2	Compétitivité	Autres	Coût d'ajustement
		Chaînes de valeur		Intégration régionale
	1	Diversification des exportations		Autres (veuillez préciser):

Q1.3 Votre gouvernement a-t-il une stratégie opérationnelle (s'accompagnant de plans d'action, d'échéanciers et de budgets) pour ces domaines prioritaires?

Priorité 1: diversification des exportations d'élaboration Oui En cours Non

Dans l'affirmative, ou si une stratégie est en cours d'élaboration, veuillez préciser finalisation de l'élaboration prévue pour l'année 2009

Priorité 2: compétitivité Oui En cours d'élaboration Non

Dans l'affirmative, ou si une stratégie est en cours d'élaboration, veuillez préciser finalisation de l'élaboration prévue pour l'année 2009

Priorité 3: infrastructures transfrontières d'élaboration Oui En cours Non

Dans l'affirmative, ou si une stratégie est en cours d'élaboration, veuillez préciser

Q1.4 Les besoins financiers relatifs à ces priorités liées au commerce font-ils partie de votre dialogue national avec les donateurs?

Oui Non Ne sait pas

Dans l'affirmative, quelles structures utilisez-vous pour discuter des besoins financiers relatifs à vos priorités liées au commerce avec les donateurs? (n'hésitez pas à cocher plus d'une case)

CSLP/stratégie d'aide-pays Dialogues bilatéraux Dialogues à l'échelon régional Autres (veuillez préciser):

Veuillez décrire le type de dialogue ou autre méthode, son niveau, sa fréquence et en quoi il concerne spécifiquement les questions commerciales:

Dans la négative, prévoyez-vous d'inclure les priorités liées au commerce dans votre dialogue avec les donateurs au cours des deux à trois prochaines années?

Oui Non Ne sait pas

- Fin de la section 1 -

N'hésitez pas à fournir des renseignements complémentaires sur votre stratégie commerciale.

2 COMMENT VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE EST-ELLE FINANCÉE?

Q2.1 Le profil SNPC¹ ci-joint quantifie-t-il correctement l'Aide pour le commerce que vous avez reçue en 2006 et 2007?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Dans la négative, veuillez fournir des précisions concernant l'Aide pour le commerce que vous avez reçue en 2006 et 2007. [veuillez donner des chiffres et inclure toute activité susceptible de relever de la catégorie "Autres besoins liés au commerce"]

- Fin de la section 2 -

N'hésitez pas à fournir des renseignements complémentaires sur les flux d'Aide pour le commerce.

¹ Le profil SNPC résume les engagements et décaissements déclarés par les donateurs au Système de notification des pays créanciers de l'OCDE concernant les catégories d'aide les plus étroitement liées à l'Aide pour le commerce telles que définies par l'Équipe spéciale de l'OMC, plus précisément le soutien aux politiques et réglementations commerciales, au développement du commerce, à l'infrastructure liée au commerce, au renforcement de la capacité de production et à l'ajustement lié au commerce (disponible à partir de 2008 seulement).

3 COMMENT METTEZ-VOUS EN ŒUVRE VOTRE STRATÉGIE D'INTÉGRATION COMMERCIALE?

Appropriation

Q3.1 Qui est responsable de la supervision et de la coordination de la mise en œuvre de vos stratégies d'intégration commerciale, y compris les activités financées par l'APD?

- Un comité national est chargé de la coordination et de la mise en œuvre.
- Le Ministère du commerce a un rôle de coordination mais la mise en œuvre est supervisée par chaque ministère pertinent séparément.
- L'organisme chargé de l'aide au plan national est le principal responsable de la coordination mais la mise en œuvre est supervisée par chaque ministère pertinent séparément.
- Il n'y a pas de ministère chargé de la coordination centrale. Chaque ministère compétent pertinent est séparément responsable de la mise en œuvre.
- Autres (veuillez préciser): la coordination de l'APD est assurée par le Ministère en charge de l'Economie

Si vous avez établi (ou êtes en train d'établir) un comité national, veuillez en décrire les principales fonctions, sa composition (par exemple ministères, secteur privé), la fréquence de ses réunions et l'autorité dont il relève. *[veuillez préciser et donner des exemples]*

Q3.2 Entretenez-vous un dialogue avec le secteur privé et les autres parties prenantes nationales clés concernant la formulation et la mise en œuvre de votre stratégie d'intégration commerciale?

- Presque toujours Régulièrement Rarement Ne sait pas/s.o.

Dans l'affirmative, veuillez décrire les principales parties prenantes avec lesquelles vous dialoguez, les thèmes abordés et la fréquence de ces contacts. *[veuillez préciser et donner des exemples]*

Parties prenantes:

- secteur privé (Chambre de Commerce, Chambre d'Agriculture, Groupement Interpatronal du Cameroun)
- société civile (Association de consommateurs, association pour les négociations commerciales au niveau multilatéral: OMC, APE)

Fréquence:

- le Comité OMC se réunit au moins deux fois par an,

- le Comité APE se réunit une fois par an
- le CBF (Cameroon Business Forum (se réunit deux fois par an avec la collaboration de la Banque Mondiale)
- Conseil des Régulation et de compétitivité, que se réunit une fois par semestre
- dialogue réguler entre le Ministre du Commerce et les opérateurs économiques

Thèmes:

- élaboration des positions de négociations commerciales
- orientations en matière des questions de développement du commerce (domaines prioritaires, projets à exécuter
- amélioration du commerce transfrontalier
- - renforcement de l'intégration

Pour les pays les moins avancés qui participent au Cadre intégré renforcé (CIR):

Q3.3 Votre point de coordination et votre comité pour le CIR sont-ils responsables de la supervision et de la coordination de tout le programme d'intégration commerciale?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Dans la négative, veuillez décrire les différents arrangements:

Travailler avec des partenaires extérieurs: harmonisation et alignement

Q3.4 Dans vos programmes d'Aide pour le commerce, avec quelle fréquence y a-t-il coordination et alignement des donateurs en ce qui concerne:

	Régulièrement	Parfois	Rarement ou jamais	Ne sait pas
Les évaluations conjointes des besoins	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le cofinancement	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Les approches sectorielles	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La mise en œuvre conjointe	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Le suivi et l'évaluation conjoints	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres (veuillez préciser):	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Suivi et évaluation

Q3.5 Assurez-vous le suivi ou l'évaluation de vos programmes liés au commerce bénéficiant d'un soutien des donateurs?

Presque toujours Régulièrement Rarement ou jamais Ne sait pas

Si vous assurez le suivi et l'évaluation de vos programmes liés au commerce bénéficiant d'un soutien des donateurs, utilisez-vous:

	Régulièrement	Parfois	Rarement ou jamais	Ne sait pas
Les résultats des donateurs en matière de suivi et d'évaluation	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Des arrangements conjoints en matière de suivi et d'évaluation	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vos propres arrangements en matière de suivi et d'évaluation	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vos propres arrangements en matière de suivi, mais des arrangements conjoints avec les donateurs en matière d'évaluation	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous utilisez presque toujours ou fréquemment vos propres arrangements en matière de suivi et/ou d'évaluation, pourriez-vous fournir des exemples de la méthode mise en œuvre et des résultats obtenus?
[veuillez préciser et donner des exemples]

Le Gouvernement a mis en place une méthode de suivi /évaluation des projets à financement extérieur, sous la coordination du Ministère en charge de l'Economie, qui permet d'évaluer et de suivre régulièrement l'exécution et les résultats obtenus de ces projets. Ces missions se déroulent trimestriellement et donnent lieu à des rapports avec des orientations précises

Responsabilité mutuelle

Q3.6 Avez-vous établi des mécanismes/procédures pour discuter avec les donateurs pertinents du résultat et de l'incidence de vos programmes liés au commerce?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Dans l'affirmative, pourriez-vous les décrire et donner des exemples?

Revue Périodiques (Banque Mondiale, BAD, PNUD,...), Concertations Intergouvernementales (Inde, Allemagne...), Commissions Mixtes (Chine, Brésil...), Missions conjointes de suivi de l'exécution et de l'évaluation des projets, etc.

Priorités en matière d'amélioration

Q3.7 Quelles sont les priorités de votre gouvernement pour améliorer la mise en œuvre et l'efficacité de l'Aide pour le commerce qu'il reçoit? Veuillez indiquer les trois principales par ordre d'importance.

Participation plus grande à la conception des interventions en matière d'Aide pour le commerce:	<input checked="" type="checkbox"/>
Plus d'accent mis par les donateurs sur le développement des capacités:	<input type="checkbox"/>
Financement plus prévisible de l'Aide pour le commerce:	<input checked="" type="checkbox"/>
Recours accru au soutien budgétaire (ou aux approches sectorielles pour l'intégration commerciale)	<input type="checkbox"/>

-
- | | |
|--|-------------------------------------|
| Fréquence accrue de mise en œuvre conjointe des donateurs | <input type="checkbox"/> |
| Prescriptions plus harmonisées en matière d'établissement des rapports | <input type="checkbox"/> |
| Efforts plus fréquents de mise en œuvre conjointe des donateurs-partenaires | <input type="checkbox"/> |
| Utilisation plus systématique du suivi et de l'évaluation conjoints donateurs-partenaires | <input type="checkbox"/> |
| Autres (veuillez préciser): Absence de conditionnalités paralysantes rendant difficile les décaissements | <input checked="" type="checkbox"/> |
-

Veuillez décrire en détail les améliorations nécessaires dans vos domaines prioritaires principaux.

Diversification des exportations:

Le Cameroun tire la plus grande partie de ses recettes d'exportation d'un petit nombre de produits composé des ressources naturelles et des produits agricoles. En 2006 par exemple 75% des exportations camerounaises étaient composées de 5 produits seulement.

Compétitivité: certains coûts de facteurs demeurent élevés et rendent peu compétitifs les produits agricoles et industriels.

Infrastructures transfrontières:

Le Cameroun a 6 pays frontaliers: le Tchad, le Congo, la Gabon, la Guinée Equatoriale, la RCA et le Nigeria. Les infrastructures transfrontalières sont en quantité et en qualité insuffisantes.

Partage des connaissances

Q3.8 Veuillez indiquer et ranger dans l'ordre d'importance trois domaines d'intervention (voir la liste d'exemples donnée dans la question n° 1.2) dans lesquels l'Aide pour le commerce a été la plus efficace pour renforcer les capacités commerciales dans votre pays. *(veuillez expliquer votre choix)*

Domaine 1 Diversité des exportations: elle permet d'ajouter de la valeur aux produits, de renforcer le volume de l'exportation et de créer plus de richesses au niveau national.

Domaine 2 Compétitivité: l'amélioration de la compétitivité a permis de renforcer le volume des exportations et de sauver les industries face à la concurrence étrangère

Domaine 3 infrastructures transfrontières : a permis de renforcer les échanges entre le Cameroun et les pays de la sous-région et de créer les richesses au plan national, mais beaucoup reste à faire dans ce domaine.

Q3.9 Y a-t-il parmi vos processus, programmes ou projets en matière d'Aide pour le commerce des exemples particuliers qui ont donné de bons résultats et qui pourraient à votre avis contribuer à la mise au point de bonnes pratiques? *[dans l'affirmative, veuillez les décrire et joindre toute documentation pertinente]*

Oui, il s'agit ici des programmes des projets prévisibles avec les financements suffisants, sans conditionnalité excessive et dont l'exécution est accompagnée par un suivi-évaluation en partenariat avec le donateur.

- Fin de la section 3 -

N'hésitez pas à fournir des renseignements complémentaires sur la mise en œuvre de vos programmes et projets liés au commerce bénéficiant d'un soutien des donateurs, c'est-à-dire l'Aide pour le commerce.

4 RÉSOLVER LES PROBLÈMES DE CAPACITÉ COMMERCIALE AU NIVEAU RÉGIONAL

Q4.1 Vos stratégies d'intégration commerciale abordent-elles spécifiquement des problèmes régionaux de capacité commerciale?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Dans l'affirmative, veuillez les décrire:

Viabilisation des corridors, fluidité des échanges entre le Cameroun et les pays voisins (seuls deux marchés existent Abang-Minko et Kye Ossi, le réseau routier et d'autres infrastructures de réseaux, l'application des règles d'origine, la facilitation des échanges au niveau des ports.

Q4.2 Participez-vous à des dialogues, programmes ou activités régionaux visant à promouvoir l'intégration régionale?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Dans l'affirmative, pouvez-vous nous préciser le nombre de ceux auxquels vous participez et décrire les plus importants pour vous? [veuillez préciser]

Réunions statutaires de la CEMAC, de la CEAC, les Commissions Mixtes entre le Cameroun et les pays de la sous-région, négociation des APE avec l'UE

Q4.3 Savez-vous si ces dialogues, programmes et/ou institutions régionaux reçoivent de l'Aide pour le commerce?

Oui Non Je ne sais pas/s.o.

Dans l'affirmative, participez-vous activement aux dialogues, programmes et/ou institutions régionaux?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Q4.4 Participez-vous à des programmes d'Aide pour le commerce mis en œuvre au niveau régional ou en tirez-vous avantage?

Oui Non Ne sait pas/s.o.

Dans l'affirmative, veuillez décrire les principaux avantages. [veuillez préciser et quantifier chaque fois que possible]

- réalisation des infrastructures
- facilitation du commerce
- augmentation des exportations
- gain des parts de marché au plan régional
- création des richesses au plan local

- Fin de la section 4 -

N'hésitez pas à fournir des renseignements complémentaires concernant la dimension régionale de vos stratégies commerciales:

--Merci--