

Le commerce comme moteur du développement économique

Les défis

Il n'y a pas de lien causal entre le commerce, la croissance et la réduction de la pauvreté. La variable intervenante la plus importante pour contrôler cette relation est une politique gouvernementale cohérente. Le commerce international se traduira seulement en croissance économique et offrira ensuite des opportunités pour réduire la pauvreté si un pays identifie clairement ses intérêts commerciaux et les transforme en une politique cohérente et en stratégies de négociation appropriées.



De plus, il faut affecter des ressources financières et humaines à la mise en œuvre des politiques commerciales et définir les rôles des différents acteurs. Au-delà de politiques gouvernementales cohérentes, les éléments essentiels d'une politique commerciale réussie sont les capacités institutionnelles à tous les niveaux, de l'analyse commerciale à la mise en œuvre des obligations commerciales, et l'implication de tous les acteurs pertinents dans le processus de formulation de la politique commerciale.

La concept et les services de GFA

Le concept de GFA pour la création de capacités commerciales vise à mettre les pays en développement à même d'identifier leurs objectifs commerciaux et de formuler les politiques correspondantes. Les experts de GFA s'efforcent d'appuyer le développement des exportations des pays et leurs stratégies de diversification et de les assister dans le renforcement des institutions nationales et régionales liées au commerce. La compétence clé des équipes de GFA est d'améliorer les capacités des intervenants et de surmonter les obstacles au commerce. Par conséquent, notre expertise étendue dans le domaine des réformes commerciales tient compte des dimensions multiples des défis du commerce :

Gestion de l'offre Nous assistons les pays en développement à surmonter multiples contraintes en appuyant, entre autres, la transformation des entreprises et la modernisation des administrations et services douaniers. De plus, nous aidons les organes d'intégration régionaux, par exemple en améliorant le dialogue public-privé afin de faciliter le commerce intrarégional.

Gestion de la demande Les équipes de GFA encouragent la gestion des connaissances portant sur les exigences des marchés d'exportation et fournissent du conseil aux pays en développement et à leurs entreprises pour satisfaire aux normes liées au commerce. Cette approche est essentielle pour l'expansion des exportations et la valeur ajoutée. Nos services comprennent également le développement de stratégies d'exportation appropriées et le renforcement des institutions publiques pour garantir le contrôle adéquat de la qualité des produits.

Institutions et capacités humaines Nous assistons les institutions liées au commerce dans l'analyse des obligations commerciales et la formulation de stratégies respectives. La négociation et la mise en œuvre d'accords pertinents ainsi que la modernisation de la législation commerciale contribuent à l'approche globale de GFA que la stratégie commerciale d'un pays doit être cohérente avec les objectifs globaux de développement. Nos experts et formateurs qualifiés et expérimentés ont des connaissances interpersonnelles et interculturelles solides qui les mettent à même de développer et de négocier la stratégie



optimale dans le contexte respectif. GFA assure la durabilité de ses efforts en matière de création de capacités en utilisant C³. C³ est une plateforme de formation qui se base sur une boîte à outils interactifs pour adultes qui a été mise en œuvre avec succès par des formateurs locaux certifiés dans un grand nombre de pays.

GFA à l'œuvre

Promotion du commerce en Syrie Commission européenne, 2009 – 2012

Le Programme de promotion du commerce (TEP) occupe une part importante du cadre de coopération entre la Syrie et la Commission européenne. Ses trois composantes - politique commerciale, facilitation du commerce et révision du régime



commercial - visent une réforme étendue du régime commercial en Syrie. GFA et ses partenaires appuient la facilitation de ce processus en fournissant des services de conseil ciblés. Le Programme de promotion du commerce assiste l'économie syrienne dans son intégration dans le système commercial international et dans l'amélioration de son accès aux marchés internationaux. En contrepartie, ces progrès créeront de nouvelles opportunités d'emploi et encourageront le développement économique.

Valeur du contrat: € 10.745.000

Renforcer le Secrétariat de la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC) GIZ, 2005 – 2009

Le programme de gouvernance et de réforme pour renforcer la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC) vise à promouvoir d'une façon efficace le processus d'intégration commerciale et de convergence macro-économique dans la région de la SADC. La composante du programme mise en œuvre par GFA appuie le Secrétariat et ses pays membres dans les différentes phases de l'intégration. Ce processus va de l'ébauche et la mise en œuvre du Protocole commercial de la SADC au lancement de la zone de libre-échange. L'équipe GFA renforce aussi les capacités de négociation et de mise en œuvre du Secrétariat de la SADC et des ministères de pays membres moins performants.

Valeur du contrat: € 5.422.883

Moldavie, Promotion des exportations Commission européenne, 2008 – 2010

Le projet vise à augmenter le nombre et la présence des entreprises d'exportation moldaves sur les marchés régionaux et internationaux. De plus, les capacités d'exportation et d'investissement des institutions moldaves seront renforcées. GFA appuie l'organisation moldave d'investissement et de promotion des exportations (MIEPO) dans l'amélioration et l'extension de ses compétences et de ses services dans les domaines du financement des affaires, de la promotion des exportations et des investissements, de la certification de la qualité des produits et du système d'évaluation de la conformité. De plus, le profil de la MIEPO sera amélioré au niveau gouvernemental.

Valeur du contrat: € 1.600.000

Panama, Compétitivité internationale IDB, 2007 – 2009

L'objectif principal de ce projet mis en œuvre pour le compte de la Banque interaméricaine de développement est d'appuyer la structure institutionnelle du secteur public lié au commerce au Panama. Ce renforcement améliorera l'intégration du pays dans les marchés globaux. Promouvoir l'ouverture du commerce implique de nouveaux défis pour les institutions publiques. L'équipe de GFA encourage les capacités institutionnelles du Panama pour ce qui est du conseil en organisation des affaires et des statistiques, du contrôle de la qualité des produits et de la protection des droits de propriété intellectuelle. Ainsi les institutions du Panama seront-elles renforcées pour appuyer le secteur privé dans ses efforts pour faire face à une compétition augmentée et s'attaquer aux marchés internationaux.

Valeur du contrat: € 3.029.400



Contact:

GFA Consulting Group GmbH
Dr. Mareike Meyn
Téléphone: +49 (40) 60306-100
Courriel: mareike.meyn@gfa-group.de