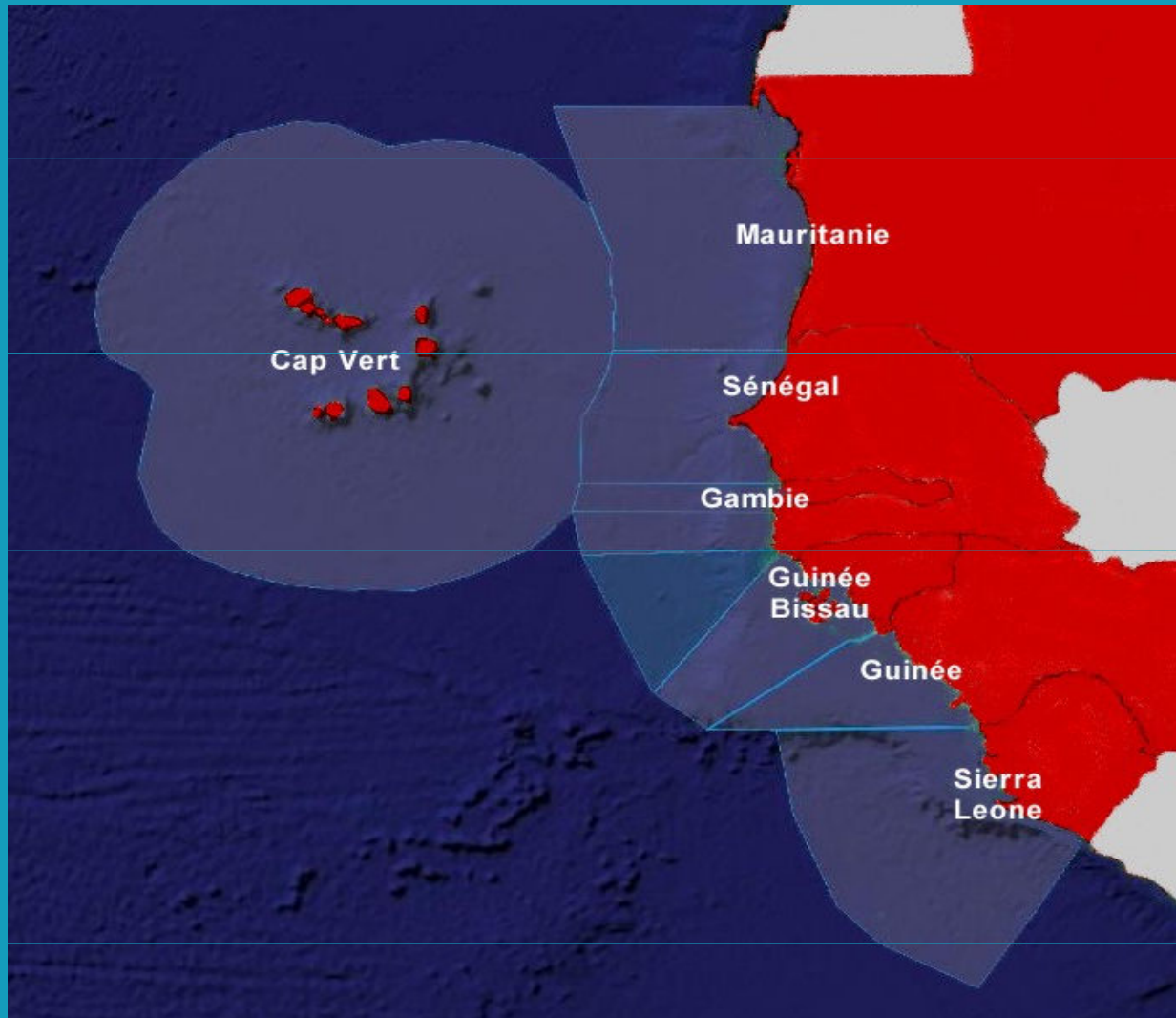


LA COMMISSION SOUS REGIONALE DES PECHEES

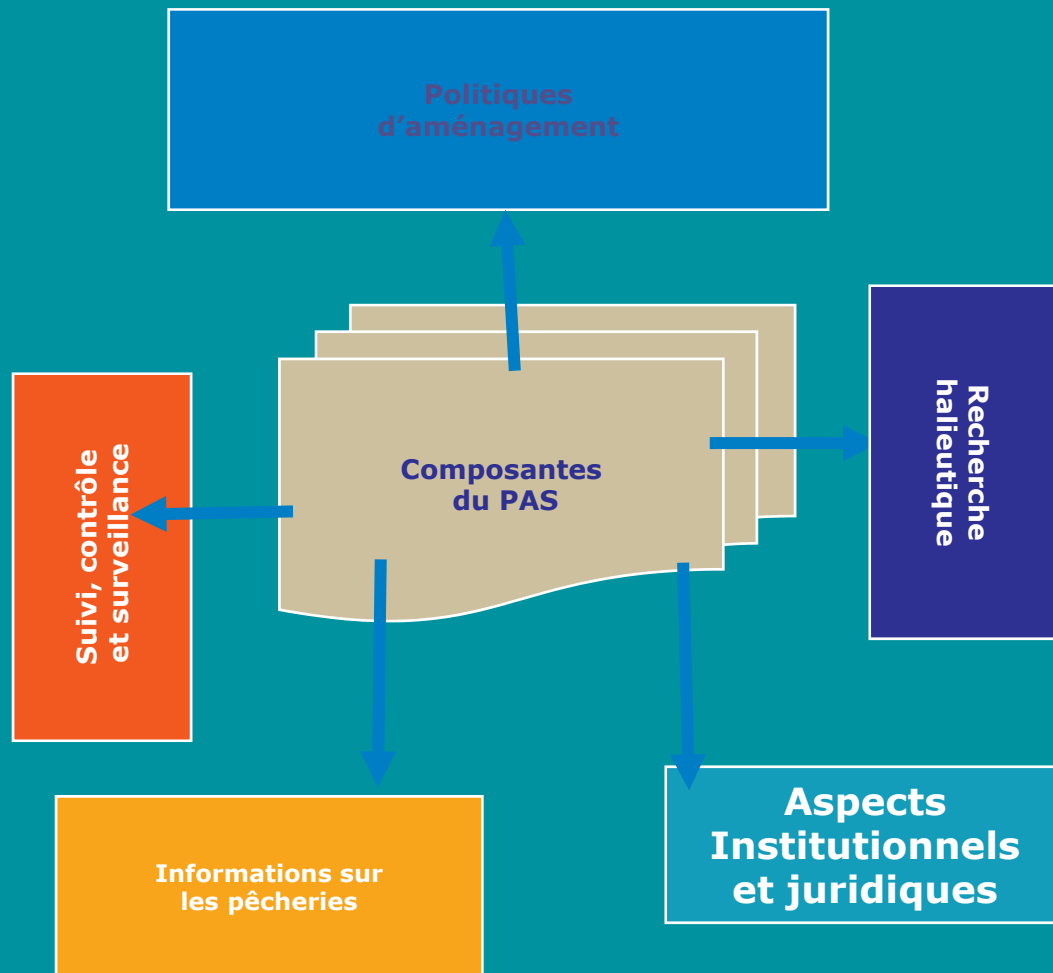


Les Objectifs de la CSRP



- ☞ **Harmonisation des politiques en matière de gestion, d'exploitation et de conservation des ressources halieutiques dans la sous région;**
- ☞ **Développement de la capacité des pays à entreprendre des recherches dans le secteur des pêches au plan sous régional;**
- ☞ **Développement de la coopération sous régionale en matière de surveillance des pêches;**
- ☞ **Encouragement à la création de sociétés conjointes et à la conclusion d'accords de pêche entre les pays de la sous région;**
- ☞ **Adoption des stratégies communes dans les instances internationales;**

**Plan d'Action
Stratégique de la
Commission Sous
Régionale des
Pêches**



Les Composantes du PAS

1. Politiques d'aménagement
2. Recherche Halieutique
3. Aspects Institutionnels et Juridiques
4. Informations sur les pêcheries
5. Suivi, Contrôle et Surveillance

- **Thème Proposée : Réconciliation des Priorités Nationales et Régionales sur les Négociations des Accords des Pêches**

- **Contexte**

- En 1985, plusieurs pays ouest africains décident de créer la Commission Sous Régionale des Pêches (CSRP) dans le but de renforcer leur coopération halieutique et d'harmoniser leur politique des pêches. La CSRP est également sensée jouer un rôle dans les négociations d'accords d'accès aux ressources halieutiques de ses Etats membres par des flottilles étrangères.

- De par le passé, les accords de pêche prédominants dans la sous région (accords de première génération) ont été pour l'essentiel des accords avec des contreparties en nature (infrastructures, bateaux de pêche, etc.) destinés au développement des pêches ou des crédits liés à des conditions avantageuses.
- Plus récemment, la quasi-totalité des pays de la CSRP ont conclu des accords commerciaux, notamment avec la Communauté Européenne. Ces derniers sont supposés receler des avantages relatifs pour les Etats africains. Toutefois, on note que les résultats de ces négociations ne sont pas nécessairement que favorables aux pays membres de la CSRP ; aussi bien sur les plans financier et social, ainsi que de la conservation des ressources marines. Sur le plan de la conservation des ressources, les partenaires étrangers (ou : pays de pêche lointaine) continuent à demander et à obtenir l'accès à des ressources fortement exploitées, voire surexploitées, telles les ressources démersales côtières de nombre de pays.

- Aujourd'hui, de nouveaux types d'accord sont en cours de négociation avec l'Union Européenne. On évolue vers des accords dits « de partenariat de pêche ». Les Etats et la société civile africaine et internationale ne sont pas encore clairement **édifiés sur les avantages comparatifs de ces** nouveaux types accords. Il se fait donc sentir un besoin clair et net de négocier avec plus de concertation et d'information aux niveaux **national et sous régional**.
- Les accords de pêche actuels ne prennent pas suffisamment en compte la nécessité de préserver la **ressource et d'en assurer une utilisation durable**. Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité à un moment où l'exploitation des ressources halieutiques continue à connaître des accroissements continus. Il est à craindre qu'au rythme actuel, on assistera à des effondrements de stocks importants, ce qui mettrait en cause la stabilité économique et la paix sociale des Etats de la sous région, qui tirent une part substantielle de leurs revenus de la pêche maritime.

Capacités de négociation

Les Etats membres de la CSRP ont des capacités de négociation généralement faibles, surtout en comparaison avec leurs partenaires européens et autres. De plus, les pays de la sous région négocient leurs accords individuellement (face au bloc de l'Europe des 25, par exemple) ; mobilisent très peu leur société civile pour faire contrepoids dans les négociations et font preuve d'une collaboration régionale très faible sur les plans politique, scientifique et technique. Enfin, vu les besoins urgents en devises étrangères, les rapports de force sous-tendant les négociations restent absolument déséquilibrés.

Plan de Travail

La proposition de plan de travail qui en a découlé a retenu 4 points de travail concrets, qui seront implémentés. La première de ces activités, est une formation pour cadres - et autres individus associés au processus de négociation - en théorie et pratique de négociation des accords de pêche. Cette formation, prévue à être dispensée en trois cours distincts au niveau régional, englobera la production de supports didactiques formels et un manuel sur les bonnes pratiques de la négociation des accords de pêche, qui connaîtra une circulation vaste dans la sous région, et au-delà, des cours tenus dans l'ensemble des pays de la sous région, et une divulgation importante des supports à travers internet.

Renforcement des capacités de négociation des accords et partenariats de pêche dans les Pays membres de la CSRP

Face à cette situation, la CSRP, avec l'appui de l'UICN, du WWF et des autres partenaires du PRCM (Programme régional de conservation de la zone côtière et marine en Afrique de l'Ouest) a mis en place un projet de renforcement des capacités de négociation des acteurs des pays membres de la Commission. Le projet est d'une durée de trois ans maximum, et concerne les acteurs gouvernementaux (notamment les Ministères de la Pêche, Ministères de l'Environnement, Ministères du Commerce et Finances et Ministères des Affaires Etrangères), ainsi que de la société civile (en particulier les fédérations des pêcheurs, presse, ONG actives dans le domaine de la pêche).

Le projet vise à renforcer les conditions politiques, institutionnelles et organisationnelles nécessaires à une amélioration qualitative des accords de pêche signés entre les pays membres de la CSRP et leurs partenaires étrangers. A cet effet, différentes activités seront menées, regroupant différents types d'acteurs (Gouvernements, société civile, médias, etc.) afin de créer des dynamiques nationales et régionales favorables à une meilleure négociation.

Des sessions de sensibilisation et de formation seront organisées à l'échelle régionale, voire nationale. En vue de ces activités, un programme de travail pour le projet a été élaboré de façon concertée sous l'égide de la CSRP.

Ambitions et objectifs de l'activité de formation portant sur la négociation des accords de pêche

Les accords de pêche conclus dans la Sous Région portent sur une multiplicité de ressources marines vivantes, qui dans leur ensemble représentent des valeurs de marché de plusieurs milliards d'euros par an. Ces accords, dans leur majorité, se négocient directement entre les Gouvernements de la Sous Région, et des représentants gouvernementaux de pays de pêche lointaine, telle la Chine, la Corée, le Japon, Taiwan, la Russie, et l'Union Européenne, pour ne nommer que les plus importants. Au-delà de ces accords entre Gouvernements, les Etats côtiers sont aussi amenés à négocier directement avec des fédérations professionnelles indépendantes ou des opérateurs individuels qui cherchent accès aux ressources des pêcheries Ouest africaines. Une négociation réussie est donc primordiale et nécessaire pour garantir la durabilité des modes d'exploitation qui sont mis en œuvre à travers ces accords, afin de garantir les bénéfices pérennes qui en découlent.

Problématique

- Dans l'environnement complexe et turbulent international, il s'avère que la plupart des négociateurs ouest africains qui sont appelés par leurs Gouvernements à aller négocier des accords de pêche à Pékin, Tokyo ou Bruxelles, manquent souvent de moyens et de capacités techniques pour négocier des accords satisfaisants. Un nombre d'éléments clés contribuent à cette faiblesse fondamentale, notamment les suivants:
 1. La plupart des cadres des administrations nationales n'ont jamais bénéficiés d'une formation formelle en théorie et pratique de la négociation commerciale ;
 2. Le choix des délégations de négociation nationales est souvent aléatoire ou suit des considérations qui ne sont pas en relation directe avec la nature de la mission ;

Objectifs

L'activité proposée vise à mettre en œuvre une campagne de formation sous régionale sur-mesure, destinée (principalement) aux cadres des administrations participant aux négociations d'accords de pêche, afin de renforcer leurs capacités techniques, ainsi que de renforcer les capacités des administrations à opter pour des approches plus stratégiques et plus cohérentes vis-à-vis de la négociation.

Ce programme de renforcement permettra aux Etats d'ancrer les principes fondamentaux de bonne pratique régissant la négociation commerciale dans leurs administrations, et à mieux cerner les enjeux d'une préparation conséquente et professionnelle des délégations.

Approche

Une série de séminaires sera préparée, puis validée par un atelier sous régional.

Destinés aux cadres des administrations concernées dans chacun des sept pays de la sous région. Les séminaires porteront sur la théorie de la négociation, la préparation et l'évaluation des négociations, et la pratique de la négociation.

Ce programme sera basé sur un Manuel de Bonnes Pratiques, et de supports de formation / vulgarisation des techniques de négociation utilisées pour la négociation des accords de pêche internationaux. Les supports de cours, le Manuel et des communiqués de Presse annonçant les programmes de formation nationaux seront divulgués à travers la presse et sur le site web du projet.

Résultat espéré

Le résultat de cette activité seront des délégations de négociation nationales professionnelles, formées, informées et orientées, mieux à même de négocier de façon concertée avec des délégations étrangères, qui elles, seront confrontées à une nouvelle détermination visant à optimiser les potentialités des ressources halieutiques nationales.

Les formations devraient porter :

a) sur la théorie du cycle de négociation,

Résultat espéré

- b) sur l'évaluation et la préparation concrète de la négociation, et
- c) la pratique de la négociation.

Les exemples à utiliser à travers le matériel qui sera développé peuvent émaner d'ailleurs, toutefois que leur relevance au contexte sous régional soit clairement établie. Dans tous les domaines, les meilleures pratiques, sous tendues d'exemples concrets, doivent être exploitées et mises en exergue. Les matériaux à produire pour chaque domaine spécifique doivent se répandre sur le spectre entier, allant du théorique à la pratique concrète et appliquée. La formation dans la pratique de la négociation doit développer des jeux de rôles consistants pour souligner l'importance du suivi, de l'évaluation, de la préparation, du travail d'équipe, de la mise à disposition, et du travail avec l'information qui existe au niveau des administrations de pêche et de la recherche, tout en illustrant les conséquences des mauvaises pratiques – et en mettant en exergue les avantages des bonnes.

Bonnes connaissances du contexte de la coopération UE – ACP, et des accords de pêche de pays tiers avec les pays de l'Afrique de l'Ouest seront abordés.

Problématique

3. Les délégations sont peu ou pas 'briefées', et les tâches spécifiques de chaque membre de la délégation sont peu définies (mauvaise préparation);
4. Peu de négociations sont évaluées de manière systématique, rendant impossible la formulation d'une stratégie nationale qui transcende la maximisation des retombées financières espérées, et qui puisse s'insérer dans une politique sectorielle cohérente et compréhensive.

Lorsqu'une délégation faible se retrouve en face de négociateurs professionnels bien formés, organisés, informés et poursuivant des stratégies prédéfinies, il devient extrêmement difficile pour cette délégation de maximiser les retombées pour son pays.

Merci pour votre attention