

## DOCUMENT DE POLITIQUE GÉNÉRALE

# RENFORCEMENT DES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ (PPP) DANS LE SECTEUR DES PÊCHES ET DE L'AQUACULTURE

### PRINCIPAUX MESSAGES

Les partenariats public-privé (PPP) sont des plateformes qui permettent de fusionner et d'aligner les intérêts de plusieurs parties prenantes dans des scénarios de projets gagnant-gagnant.

- Un cadre commercial propice et favorable ainsi que des cadres juridiques et réglementaires stables sont des conditions préalables à des accords de PPP efficaces et efficaces.
- Les États membres de l'UA doivent élaborer ou modifier la législation générale, c'est-à-dire la loi sur les PPP et, le cas échéant, les cadres politiques spécifiques à l'agriculture pour la mise en œuvre des PPP afin de refléter le secteur des pêches et de l'aquaculture.
- Les PPP offrent de nombreuses possibilités d'améliorer la pêche et l'aquaculture en appui au développement humain en investissant dans des activités le long des chaînes de valeur.
- Les États membres de l'UA doivent internaliser à la fois le cadre politique et la stratégie de réforme pour la pêche et l'aquaculture en Afrique (PFRS) et le « Guide pour la Mise en Œuvre du Cadre Politique et

de la Stratégie de Réforme de la Pêche et de l'Aquaculture en Afrique » de l'UA-BIRA.

- Ils doivent préparer des cartes indicatives de la chaîne de valeur pour leurs industries de la pêche et de l'aquaculture au niveau national en utilisant les modèles du document-guide en guise d'outils d'orientation.
- Ils doivent identifier et élaborer des projets PPP prioritaires à mettre en œuvre en tant que projets pilotes pour la reproduction ou l'intensification, en collaboration avec les partenaires du secteur privé.
- Les partenaires au développement et les autres parties prenantes sont vivement encouragés à aligner leurs interventions sur le Cadre politique et la stratégie de réforme de la pêche et de l'aquaculture en Afrique (PFRS).

*Le présent document de politique générale donne un aperçu de l'amélioration des partenariats public-privé (PPP) dans le secteur des pêches et de l'aquaculture. Elle souligne le rôle que les PPP peuvent jouer, les opportunités pour les PPP et la manière de profiter de ces opportunités, les risques et les critères de réussite des PPP, et souligne l'utilité du « Guide UA-*



BIRA » comme feuille de route (modèle) pour les PPP dans la pêche et l'aquaculture.

## INTRODUCTION

Une seule organisation, qu'elle soit publique ou privée, peut ne pas être en mesure de réunir les ressources, les capacités et les connaissances nécessaires pour générer et diffuser l'innovation et fournir des biens et des services d'une manière plus efficace et efficiente. Par le passé, les décideurs politiques de nombreux pays ne reconnaissaient pas le secteur privé comme une ressource importante pour la mise en œuvre des programmes nationaux. Cependant, au cours des deux dernières décennies, il y a eu un changement marqué et progressif ; le secteur privé est désormais reconnu comme un acteur clé dans l'atteinte des objectifs de développement.

Entre 2004 et 2017, une trentaine de pays africains ont adopté des lois concernant les partenariats public-privé (PPP). Plusieurs pays ont mis en œuvre des politiques de PPP et certains rédigent actuellement des lois sur les PPP, ce qui signifie que moins de 10 pays africains sont entièrement dépourvus d'un cadre PPP (<http://www.afsf.org/public-resources/ppp-legal-framework-toolkit>). Le recours croissant aux PPP démontre l'incapacité des gouvernements et du marché (secteur privé) à fournir des services importants qui définissent l'essence du bien-être sociétal moderne.

### **Encadré 1 : Explication des partenariats public-privé (PPP)**

Il existe de nombreuses définitions de ce concept, mais aucune ne répond aux attentes de chacun. Au sens simple et large, le PPP désigne tout arrangement dans le cadre duquel il existe une relation de collaboration entre les institutions du secteur public et le secteur privé, fondée sur l'expertise de chaque partenaire et visant à exploiter (et à optimiser l'utilisation de) toutes les ressources, connaissances et installations disponibles nécessaires pour promouvoir une prestation de services efficiente, efficace, abordable, accessible, équitable et durable, tout en partageant les risques et les récompenses en jeu.

Les partenariats public-privé ne sont pas des privatisations. Ils n'impliquent pas la cession ou le retrait du secteur public de la prestation de services. Bien que les PPP se réfèrent généralement aux secteurs public et privé, le partenariat comprend souvent un troisième secteur - le secteur civil des organisations non gouvernementales (ONG).

Certains partenariats sont fondés sur des contrats formels et juridiquement contraignants et d'autres sur des accords non contractuels tel qu'un mémorandum d'entente (MoU). Dans un partenariat contractuel, l'accent est mis sur le respect des clauses contractuelles. Dans un partenariat non contractuel, l'accent est mis sur l'établissement de la confiance et le travail en tenant compte des besoins et des motivations des autres partenaires. Cela exige plus de patience et de compréhension.

Les règlements et les politiques en place, ainsi que les accords de PPP ont été pour la plupart rédigés et employés dans les domaines de l'infrastructure de base de l'énergie, de l'eau, des transports, des télécommunications, de l'exploitation minière, etc., mais pas beaucoup dans le domaine des pêches et de l'aquaculture. Il est important de reconnaître que les pêches et l'aquaculture ont également besoin d'infrastructures, d'énergie et de télécommunications pour améliorer leur productivité et leur rentabilité.

### **Moteurs de l'inclusion des PPP dans le secteur des pêches et de l'aquaculture**

Il existe plusieurs raisons pour justifier le souhait des d'utiliser le modèle PPP pour améliorer le secteur des pêches et de l'aquaculture :

- Il existe une opportunité pur tirer parti de l'investissement privé au profit des services publics.
- Il existe plus de partenaires potentiels pour les gouvernements en tant qu'agents de vulgarisation et producteurs privés.
- Les PPP apportent potentiellement l'efficacité du secteur privé à la prestation de services publics et évitent les aspects politiquement controversés de la privatisation complète, par exemple dans le cas de la gestion des centres de pêche, des écloseries, etc.

- Les PPP permettent aux gouvernements de conserver la propriété tout en confiant au secteur privé des fonctions spécifiques.
- Le gouvernement gagne des revenus en louant des actifs appartenant à l'État ou en payant le secteur privé pour l'amélioration de l'infrastructure et de la prestation de services.
- Souvent (mais pas toujours), le secteur privé peut faire le travail plus efficacement, ce qui peut entraîner la baisse des prix et améliorer le déploiement.
- plus de rapidité dans la mise en œuvre, grâce à la volonté des partenaires privés d'obtenir des résultats plus immédiats ;
- mise en place accélérée d'infrastructures, car les PPP peuvent permettre au secteur public de faire avancer les projets à des moments où le capital public est limité, ce qui permet d'avancer des investissements dont le besoin se fait cruellement sentir ;
- plus d'investissements dans l'innovation technique, car les PPP peuvent créer des incitations à développer de nouvelles technologies en l'absence d'incitations normales du marché ;

### **Avantages potentiels d'un partenariat public-privé**

Les PPP offrent les avantages potentiels suivants :

- amélioration de la qualité des services en permettant aux deux secteurs de faire ce qu'ils font le mieux ;
- action du gouvernement en tant que régulateur tout en se concentrant sur la planification des services et la surveillance du rendement ;
- concentration du secteur privé sur la gestion de la prestation quotidienne du service ;
- amélioration du rapport coût-efficacité lorsque les partenaires publics et privés partagent les coûts et bénéficient d'une gestion plus efficace (innovation, expérience et flexibilité) du secteur privé ;
- augmentation du volume des investissements sans augmenter la dette publique ;
- capacité des PPP à réduire les coûts d'investissement des gouvernements et à aider à réduire l'écart entre les besoins d'infrastructure et de services et la capacité financière des gouvernements ;
- capacité du secteur privé à souvent tirer des revenus supplémentaires de tiers, ce qui réduit les coûts pour le secteur public ;
- plus de créativité du processus de production lorsque des partenaires publics et privés se joignent à des compétences complémentaires ;
- amélioration de la productivité et des résultats de l'aquaculture lorsque les partenaires publics et privés développent des synergies grâce à l'utilisation combinée des ressources ;
- une meilleure répartition des risques, car l'un des principes fondamentaux des PPP est de répartir les risques entre les parties les plus à même de les gérer au moindre coût ;

- une meilleure utilisation des capacités existantes en permettant aux partenaires publics et privés de former et de puiser dans une masse critique plus importante de capacités talentueuses (le secteur public peut avoir l'expertise technique mais le partenaire privé les compétences de gestion).

Il s'agit là d'avantages potentiels qui ne seront obtenus que si certaines conditions sont remplies, en particulier :

- Dans un cadre des affaires favorable et propice, la stabilité économique et politique est assurée, les coûts des transactions commerciales sont faibles et les opérations commerciales sont efficaces, ce qui favorise l'innovation et la créativité.
- Des cadres juridiques et réglementaires stables, des agences ayant l'autorité nécessaire pour accorder des concessions et des licences, et des mécanismes de résolution des différends et des conflits d'intérêts potentiels de manière rentable, équitable et exécutoire sont des conditions préalables pour que ces potentialités soient converties en résultats positifs.

Dans certaines situations, les partenariats peuvent même fausser la concurrence et créer des monopoles.

### **MESURES À PRENDRE**

#### **Prise en compte de la chaîne de valeur**

Compte tenu des avantages potentiels de l'utilisation des modèles PPP dans l'aquaculture et les activités de pêche artisanale, le Cadre politique et la stratégie

de réforme pour la pêche et l'aquaculture en Afrique (PFRS) approuvé par le Sommet des chefs d'État et de gouvernement africains à Malabo (Guinée équatoriale) en juin 2014, a identifié les arrangements PPP comme l'une des stratégies susceptibles d'entraîner la transformation de la pêche et de l'aquaculture africaines pour l'alimentation, la création des moyens de subsistance et de richesses.

Dans le cadre du projet « Renforcement des capacités institutionnelles pour améliorer la gouvernance du secteur des pêches en Afrique », également appelé Projet de gouvernance des pêches, financé par l'Union européenne, l'UA-BIRA travaillant avec des experts d'un large éventail d'institutions, d'universités, de partenaires au développement et d'organismes donateurs, du secteur privé, d'acteurs non étatiques et d'experts individuels, a convenu qu'un bon moyen d'apprécier l'interaction entre les parties prenantes industrielles et le besoin ou les opportunités pour les PPP, réside dans l'approche de la chaîne de valeur, et a procédé à l'identification des opportunités pour de telles interactions.

Une chaîne de valeur décrit l'ensemble des activités nécessaires pour faire passer un produit ou un service de la conception jusqu'à l'élimination finale après utilisation, en passant par les différentes phases de la production, de la transformation et de la livraison au consommateur final.

Dans le contexte du développement des pêches et de l'aquaculture en Afrique, les chaînes de valeur peuvent être étroites (micro) – se concentrent sur une seule entreprise, ou large (macro) – étudie l'ensemble des activités mises en œuvre par divers acteurs.

Les personnes impliquées dans les chaînes de valeur se répartissent en trois grandes catégories :

- Acteurs de la chaîne de valeur - ils traitent directement de l'approvisionnement des intrants, de la production, de la transformation, du commerce d'un produit, etc. Habituellement, ils sont propriétaires du produit pendant un certain temps à mesure qu'il se déplace le long de la chaîne.

- Les partisans de la chaîne de valeur - ils fournissent des services qui ajoutent de la valeur au produit, mais ne sont jamais directement propriétaires du produit.
- Influenceurs ou facilitateurs de la chaîne de valeur - ils créent un environnement favorable (cadre réglementaire, politiques, infrastructures, etc.) au niveau local, national et international, pour faire fonctionner les chaînes de valeur.

La performance de la chaîne de valeur est influencée par les interactions dynamiques entre les composantes des trois catégories d'acteurs. Grâce à une cartographie précise, il est possible d'identifier les différentes activités associées à la chaîne de valeur. Les cartes de la chaîne de valeur des pêches sont généralement linéaires et simples (Figure 1).

Les chaînes de valeur de l'aquaculture sont plus complexes et se répartissent en au moins trois sous-groupes :

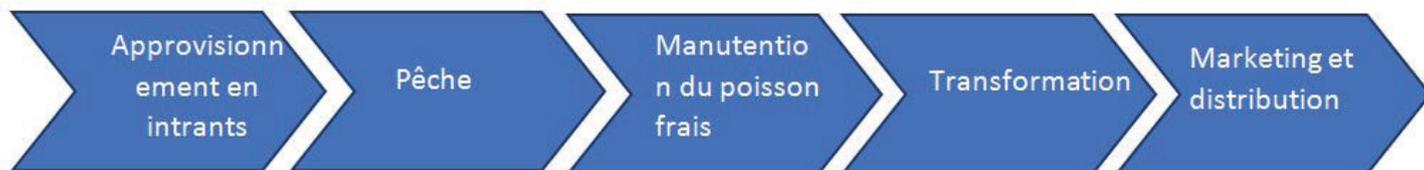
- Chaîne de valeur de l'écloserie - livraison des alevins, qui sont les graines requises par les producteurs de croissance.
- Chaîne de valeur de la croissance - livraison des poissons de la taille d'une table pour la consommation humaine.
- Chaîne de valeur des aliments pour poissons - livraison des aliments, qui sont les principaux intrants pour les chaînes de valeur de l'écloserie et du grossissement.

La chaîne de valeur de l'écloserie et celle du grossissement sont similaires (figure 2).

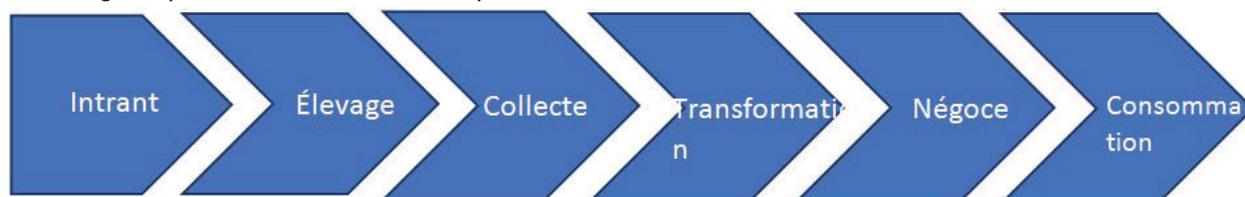
### **Exemple d'opportunités d'utilisation des PPP dans le secteur des pêches et de l'aquaculture**

D'après l'analyse de la chaîne de valeur, les domaines dans lesquels des accords de PPP pourraient être bénéfiques sont les suivants :

Amélioration des services d'infrastructure sectoriels  
Les principaux besoins en infrastructures sont l'amélioration des sites de débarquement et des jetées, les systèmes de dissémination des semences, les réseaux de production et d'approvisionnement en



**Figure 1 :** Carte générique de la chaîne de valeur des pêches



**Figure 2 :** Écloserie générique ou carte de la chaîne de valeur de l'aquaculture de grossissement.

aliments pour animaux, ainsi que la manutention et le transport des produits de la pêche et des fermes piscicoles vers les transformateurs ou les marchés après la récolte.

Les sites de débarquement et les jetées sont d'une importance cruciale dans la pêche artisanale. Ils permettent aux pêcheurs de débarquer leurs prises dans un environnement sûr et hygiénique, d'échanger leurs produits et de recueillir des statistiques. Les PPP peuvent contribuer à l'amélioration de ces sites.

La production efficace des semences de qualité en quantité suffisante et leur distribution aux producteurs, souvent présents dans des régions éloignées, exige une structure organisationnelle efficace. Les arrangements qui relient les programmes d'amélioration génétique de fourniture des stocks de géniteurs supérieurs avec des réseaux de couvoirs privés servant de multiplicateurs de semences offrent l'un des modèles les plus prometteurs pour y parvenir.

Le coût, la qualité et l'offre d'aliments pour animaux sont des déterminants centraux de la viabilité économique et de l'empreinte environnementale des entreprises aquacoles. L'utilisation de sources d'alimentation locales pour remplacer les farines de poisson et l'amélioration des régimes d'alimentation sont des objectifs technologiques clés pour de nombreuses entreprises aquacoles et il s'agit d'un domaine dans lequel les PPP peuvent apporter une contribution significative.

Dans beaucoup d'États membres de l'UA (EM de l'UA), les pertes après la capture de poissons sauvages sont

élevées. Dans certains de ces États, les pertes peuvent s'élever à 25 %. L'absence de matériel élémentaire pour la transformation ou d'installations de chaîne de froid est la cause d'une grande partie de ces pertes. Les PPP qui soutiennent les systèmes décentralisés de collecte et de transport du poisson pourraient améliorer cette situation dans de nombreuses régions.

**Amélioration des services financiers** Le manque d'accès au crédit reste un problème pour de nombreuses entreprises de pêche artisanale et d'aquaculture. Les banques rurales sont les institutions les plus à même d'offrir un soutien au démarrage en termes de microcrédit aux entrepreneurs désireux de mettre sur pied des entreprises de pêches et d'aquaculture. Les garanties de crédit et de risque accordées par le gouvernement aux banques rurales sont des interventions publiques importantes pour les initiatives de microfinance rurale.

**Amélioration de l'accès aux marchés nationaux et internationaux** Les petites et moyennes entreprises de pêche et d'aquaculture ont souvent du mal à commercialiser leurs produits en raison de l'augmentation de la demande de produits en quantité et en qualité. Être au service des marchés nationaux ou internationaux requiert souvent l'amélioration de la chaîne d'approvisionnement et la mise en place de campagnes marketing efficaces. Les petites et moyennes entreprises ont souvent peu de contacts avec les grands systèmes internationaux d'approvisionnement alimentaire et de commercialisation. Elles ont besoin de soutien pour intégrer ces chaînes d'approvisionnement mondiales. Ce soutien peut comprendre une aide pour l'analyse concurrentielle, la réglementation des

exportations, les régimes douaniers et l'infrastructure logistique. Le PPP peut constituer un moyen efficace de répondre à ces besoins.

**Amélioration de la sécurité et de la qualité des aliments**  
Les normes de salubrité et de qualité des aliments peuvent constituer des obstacles au commerce, mais elles peuvent aussi susciter des améliorations qui positionneront les produits de façon concurrentielle sur les marchés à fort potentiel. Les pêcheurs artisanaux et les pisciculteurs ont de plus en plus de mal à surmonter les difficultés liées à la salubrité et à la qualité des aliments. Les marchés de services, attribués par les gouvernements à des entreprises privées dans le cadre des PPP peuvent aider les pêcheurs artisanaux et les pisciculteurs à surmonter ces difficultés. En outre, l'aide aux pêcheurs artisanaux et aux pisciculteurs visant à satisfaire aux normes de production et à la certification des opérations, ainsi qu'aux exigences de vérification ou de traçabilité, peut être octroyée plus efficacement par le secteur privé, sous la supervision et la réglementation des partenaires gouvernementaux.

**Amélioration des services de renforcement des capacités et de vulgarisation**  
En établissant des partenariats entre le secteur privé et les institutions publiques pour soutenir l'éducation et la formation par exemple, notamment en matière de programmes de formation professionnelle en aquaculture pour les entrepreneurs et les employés du gouvernement.

**Amélioration de l'infrastructure physique et technique**  
La construction et la gestion d'infrastructures telles que les routes d'accès, l'approvisionnement en électricité ou les systèmes d'eau potable ou d'irrigation sont des domaines spécifiques de la collaboration secteur public-secteur privé dans le domaine de la pêche artisanale et de l'aquaculture.

**Développement technologique et recherche**  
Les partenariats entre les instituts de recherche nationaux financés par des fonds publics (y compris les instituts de recherche sur la pêche et l'aquaculture) et le secteur privé sont les principaux moteurs du progrès technologique. La collaboration institutionnelle par le biais d'accords de PPP peut atténuer les risques pour

le secteur privé, lesquels empêcheraient celui-ci d'agir et de fournir un soutien financier au secteur public pour l'aider à couvrir les frais. Les investissements public-privé dans la recherche et le développement de souches de poisson génétiquement améliorées ont le potentiel de fournir des rendements attrayants au secteur privé et de répondre à un besoin public de semences améliorées.

### **Risques d'un Partenariat public-privé**

Alors que l'expérience internationale montre que les projets PPP génèrent souvent des avantages économiques importants, de tels projets peuvent échouer, et échouent parfois. Les risques potentiels pour les participants des secteurs privé et public comprennent :

- La perte potentielle de réputation parce qu'un partenaire renonce à un accord.
- La possibilité que les associés ne contribuent pas au partenariat tel que négocié initialement, pour un certain nombre de raisons, y compris les changements dans le marché et l'environnement commercial pour lesquels les produits du partenariat sont conçus.
- La survenue des risques externes, qui découlent d'événements dépassant la portée du projet, à la suite de changements de gouvernement, de législation ou du climat politique. Ces risques peuvent être abordés dans les contrats de PPP, mais ils sont totalement externes au projet proprement dit et peuvent échapper au contrôle des parties prenantes.
- Les partenariats sont sujets à des risques financiers. Si l'un des partenaires perd de l'intérêt, change d'orientation stratégique ou devient insolvable, le partenariat perdra une partie des contributions prévues malgré tout engagement antérieur.
- Les relations entre partenaires peuvent se détériorer en raison de malentendus, d'un choc des cultures ou de la méfiance.
- Le cadre juridique et gouvernemental peut s'avérer trop rigide pour la progression du partenariat, ou alors peut changer et empêcher le partenaire public de tenir ses engagements.
- La demande du produit peut être insuffisante pour permettre à la « société de projet » de rembourser

ses dettes financières à partir des revenus du projet. Le secteur public considère généralement que le secteur privé doit assumer les risques liés à la demande. Lorsque le secteur privé endosse cette responsabilité, il est susceptible de demander plus de soutien au gouvernement sous forme de subventions, d'allocations ou de garanties pour atténuer ce risque.

### **Critères de succès des PPP**

Les partenariats public-privé présentent non seulement de nombreux avantages, mais aussi des difficultés. La principale difficulté est la méfiance qui existe généralement entre les secteurs public et privé. Les gouvernements ont tendance à croire que le secteur privé réduit les coûts et donne la priorité aux bénéfices nets, tandis que le secteur privé peut percevoir les gouvernements comme inflexibles, enlisés par la bureaucratie et parfois corrompus.

*Dans les PPP réussis, les partenaires ont changé d'approche* : le partenaire public devient plus sensible au marché et moins enclin à prendre des risques, et le partenaire privé accepte plus de responsabilité sociale, y compris parfois des marges bénéficiaires plus faibles que d'habitude. Il existe d'autres difficultés, mais la clé du succès reste de conclure des accords en s'engageant à la transparence et au contrôle, disposant d'un ensemble de règles qui définissent clairement les niveaux de gouvernance, le financement, les risques, les responsabilités et les résultats pour chaque partenaire. Les partenariats réussis sont illustrés par les caractéristiques suivantes, qui sont également valables pour les PPP (encadré 2) :

#### **Encadré 2 : Critères de succès**

- Une vision commune
- Une méthode efficace d'identification des besoins variables de chaque partenaire
- La transparence en ce qui concerne le fonctionnement du partenariat et le rôle de chaque partenaire
- La confiance et la coopération entre les partenaires (valeur fondamentale)
- Un leadership efficace, cohérent et coordonné
- Large accès de tous les partenaires à

l'information essentielle

- La capacité de chaque partenaire à s'acquitter de ses responsabilités
- L'accès aux ressources financières et autres
- La communication facile
- La promesse d'un renforcement ou d'une application plus large

### **Feuille de route destinée aux partenariats public-privé dans le secteur des pêches et de l'aquaculture**

Compte tenu de l'inexistence d'une feuille de route claire actuellement pour guider les États membres de l'UA dans l'établissement et la mise en œuvre de PPP dans le secteur des pêches et de l'aquaculture, le groupe d'experts a élaboré un guide pour combler ce manque.

*« Guide pour l'élaboration et la mise en œuvre de modèles de partenariat public-privé pour le développement durable des pêches et de l'aquaculture en Afrique »*

Le Guide ne remplace pas le PFRS ; il s'agit plutôt d'un document d'accompagnement dont l'objectif général est d'orienter le développement et la mise en œuvre de projets PPP dans le domaine de la pêche et de l'aquaculture par les États membres de l'UA dans le contexte du PFRS, en vue d'améliorer les l'augmentation et la durabilité des rendements du secteur. Les objectifs spécifiques de ce guide sont les suivants :

- i. aider les États membres à intégrer les PPP dans leurs politiques et stratégies de gouvernance du secteur des pêches et de l'aquaculture ;
- ii. aider les États membres à élaborer des approches innovantes pour accroître les investissements du secteur privé dans la pêche et l'aquaculture ;
- iii. fournir les meilleures pratiques en matière de PPP dans le secteur des pêches et de l'aquaculture en plus de chaînes de valeur appropriées ;
- iv. fournir un cadre approprié pour l'alignement des politiques nationales et régionales en matière de PPP dans le secteur des pêches et de l'aquaculture ;
- v. mettre à disposition un cadre de suivi du niveau de mise en œuvre des PPP dans le secteur des pêches et de l'aquaculture dans les États membres de l'UA.

## Recommandations en matière de politiques

Il est fortement recommandé que les États membres de l'UA :

- s'approprient le cadre politique et la stratégie de réforme pour la pêche et l'aquaculture en Afrique (PFRS), et le « Guide pour l'élaboration et la mise en œuvre de modèles de partenariat public-privé pour le développement durable des pêches et de l'aquaculture en Afrique » ; élaborent ou modifient la législation générale, c'est-à-dire la loi sur les PPP et les cadres politiques spécifiques à l'agriculture pour la mise en œuvre des PPP afin de refléter le secteur des pêches et de l'aquaculture le cas échéant ;
- encouragent activement l'utilisation des principes du PPP de l'UA-BIRA tels que détaillés dans le guide ;
- préparent des cartes indicatives de la chaîne de valeur pour leurs industries de pêche et d'aquaculture au niveau national en utilisant les modèles du guide d'application, comme outils d'orientation ;
- en collaboration avec le secteur privé, les partenaires doivent identifier et développer des projets PPP prioritaires à mettre en œuvre en tant que projets pilotes pour la reproduction et le renforcement.

Les partenaires au développement et les autres parties prenantes sont vivement encouragés à aligner leurs interventions sur le Cadre politique et la stratégie de réforme de la pêche et de l'aquaculture en Afrique (PFRS).

## CONCLUSION

Bien que les PPP ne soient pas une solution à tous les problèmes, il est judicieux d'y investir lorsqu'il existe un accord sur les objectifs, des engagements forts, une certaine valeur ajoutée par le biais de partenariats et une répartition équitable des avantages. Les PPP offrent de nombreuses possibilités d'améliorer la pêche et l'aquaculture en appui au développement humain.

## FURTHER READING

1. Report of the Expert Meeting (Workshop) to develop innovative PPP models to promote improved management and sustainability in Small-scale fisheries and Aquaculture, 10-12 December 2015, Yaoundé Cameroon. AU-IBAR, Nairobi.
2. **AU-IBAR, 2016.** A Guide for developing and improving Public-Private Partnership models for Small-scale fisheries and Aquaculture development in Africa, AU-IBAR, Nairobi.
3. **Weirowski, F. and S.J. Hall, 2008:** Public-private partnerships for fisheries and aquaculture: Getting started. WorldFish Center Manual number 1875: The WorldFish Center, Penang, Malaysia.
4. **Suezan, C. Lee, 2006:** Public-Private Partnerships for Development. A Handbook for Business, U.S Agency for International Development (USAID), Washington, D.C.

Préparée par :

**Professeur Benedict P. Satia**

School of Marine and Environmental Affairs  
University of Washington  
Seattle, Washington, USA

**Remarque:** Le présent document de politique générale est la synthèse d'une série de rapports basés sur les activités mises en œuvre par le Bureau interafricain des ressources animales de l'Union africaine (UA-BIRA) dans le cadre du projet « Renforcement des capacités institutionnelles pour améliorer la gouvernance du secteur des pêches en Afrique », projet n° DCI-FOOD 2013/331 -056' financé par l'Union européenne.

**Intitulé:** Document de politique générale : Renforcement des partenariats public-privé (PPP) dans le secteur des pêches et de l'aquaculture, UA-BIRA (2018)



African Union – Interafrican Bureau for  
Animal Resources (AU-IBAR)  
Kenindia Business Park, Museum Hill,  
Westlands Road  
PO Box 30786-00100 Nairobi, Kenya.  
Tel: +254 (20) 3674 000  
Fax: +254 (20) 3674 341 / 3674 342  
Email: [ibar.office@au-ibar.org](mailto:ibar.office@au-ibar.org)  
Website: [www.au-ibar.org](http://www.au-ibar.org)