

## Comité du développement et de la propriété intellectuelle (CDIP)

**Treizième session**  
**Genève, 19 – 23 mai 2014**

### RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE DE PAYS SUR L'INNOVATION, LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET L'ÉCONOMIE INFORMELLE : LE SECTEUR INFORMEL DE LA MÉTALLURGIE AU KENYA

*Document établi par M. Christopher Bull, ingénieur de recherche principal et maître de conférences à l'École d'ingénieurs de la Brown University (États-Unis d'Amérique), M. Steve Daniel, magazine Makeshift (États-Unis d'Amérique), Mme Mary Njeri Kinyanjui, membre du personnel enseignant de l'Université de Nairobi, Institut d'études du développement (Kenya) et M. Barrett Hazeltine, membre du personnel enseignant de l'École d'ingénieurs de la Brown University (États-Unis d'Amérique)<sup>1</sup>*

1. L'annexe du présent document contient un résumé de l'Étude sur le secteur informel de la métallurgie au Kenya, réalisée dans le cadre du Projet sur la propriété intellectuelle et l'économie informelle (CDIP/8/3), approuvé par le Comité du développement et de la propriété intellectuelle (CDIP) à sa huitième session, tenue en novembre 2011.

2. *Le CDIP est invité à prendre note des informations contenues dans l'annexe du présent document.*

[L'annexe suit]

---

<sup>1</sup> Les opinions exprimées dans la présente étude n'engagent que leurs auteurs et ne sont pas nécessairement celles du Secrétariat ou des États membres de l'OMPI.

## RÉSUMÉ

L'objet de la présente étude de cas est d'analyser les attitudes des acteurs qui travaillent dans le secteur informel de la métallurgie au Kenya, ou avec ce secteur, par rapport à la propriété intellectuelle. L'étude présente par ailleurs une vue d'ensemble du secteur, du système d'innovation national, des mécanismes d'appropriation disponibles et des politiques et programmes qui y ont trait. Enfin, nous présentons plusieurs scénarios qui pourraient permettre aux acteurs du secteur informel d'avoir un meilleur accès aux mécanismes d'appropriation et d'utiliser davantage ces mécanismes.

La présente étude accompagne deux autres études de cas et une étude théorique. L'une des études de cas porte sur le secteur informel de la chimie en Afrique du Sud, l'autre sur la médecine informelle au Ghana. Les trois études de cas s'appuient sur des principes et un cadre d'analyse élaborés dans l'étude théorique.

Au Kenya le secteur informel de la métallurgie produit des biens aussi variés que des marmites et des casseroles ou des sculptures. Il fabrique aussi des articles personnalisés et fournit des services de réparation. Certains travailleurs du secteur informel mettent au point de nouvelles technologies pour le transport et la transformation de l'énergie. Pour comprendre ce secteur et les caractéristiques socioéconomiques et points de vue de ceux qui y travaillent, nous avons notamment eu recours aux méthodes suivantes : une enquête écrite menée auprès des personnes qui travaillent dans un groupe particulier, des entretiens avec des travailleurs du secteur informel de la métallurgie travaillant dans d'autres groupes, des entretiens avec deux artisans/créateurs qui ne sont liés à aucun groupe et des entretiens avec des représentants des pouvoirs publics et d'ONG travaillant sur les questions de propriété intellectuelle et/ou sur le développement du secteur informel. Nous nous sommes appuyés sur les documents et sites Web des pouvoirs publics pour obtenir des informations sur les politiques et programmes en rapport avec la thématique de notre étude et sur leur efficacité. En plus de fournir une gamme variée de biens et de services, le secteur informel de la métallurgie vend ses produits dans des marchés qui sont, eux aussi, variés. Les articles de base tels que les marmites et les casseroles sont vendus aux personnes qui ne peuvent s'offrir les versions importées de ces produits. Les sculptures et autres œuvres d'art sont vendues à des clients qui disposent d'un revenu moyen ou supérieur ainsi qu'à des clients étrangers. Les nouvelles technologies sont soit vendues directement aux clients, soit concédées sous licence à d'autres fabricants. Nous avons constaté une corrélation entre l'existence d'un marché pour les produits d'une entreprise et les points de vue concernant la propriété intellectuelle.

Nous avons observé de nombreuses formes d'innovation, les plus frappantes étant les trois suivantes :

1. l'adaptation des produits existants aux matériaux, outils, compétences et marchés disponibles. Une adaptation très courante dans les groupes qui fabriquent des articles de base (par exemple Kamukunji);
2. la création de représentations en métal de symboles du Kenya, par exemple des girafes, des éléphants ou des Maasaï. Ce type de travail était très présent dans le groupe Racecourse; et
3. la création de nouveaux produits par des travailleurs qui ne sont liés à aucun groupe.

Les moteurs de l'innovation sont la demande du marché, la concurrence et l'inventivité des acteurs. L'innovation est favorisée par les organismes publics et les ONG, et est alimentée par les clients, les médias et les fournisseurs.

Les acteurs qui souhaitent s'approprier leur propriété intellectuelle au Kenya ont à leur disposition un ensemble typique de mécanismes formels : brevets, brevets d'utilité, dessins ou modèles industriels, innovations techniques, marques et droits d'auteur. La plupart des acteurs du secteur informel ont recours aux mécanismes informels d'appropriation lorsqu'ils en ressentent le besoin. Ces mécanismes comprennent la confidentialité, l'avantage réservé au premier arrivé sur le marché et l'éparpillement de la fabrication des différents composants.

Le Gouvernement kenyan a adopté une législation dont l'objectif est de soutenir le développement du secteur informel. Les entreprises du secteur informel sont souvent des microentreprises ou des petites entreprises et nous considérons donc que toute référence faite aux microentreprises et aux petites entreprises dans les documents de politique s'applique aux entreprises du secteur informel, sauf stipulation contraire expresse. Par exemple, la loi de 2008 sur les marchés publics prévoit des avantages pour les fournisseurs qui s'associent à des microentreprises ou à des petites entreprises et un programme du ministère organise le transport vers des salons professionnels pour les produits fabriqués par des entreprises du secteur informel. Un instrument législatif récent appelle explicitement à soutenir l'innovation par les microentreprises ou petites entreprises. À l'heure de la rédaction du présent document, l'on commençait à travailler à la création de programmes qui permettraient de mettre en œuvre cet instrument.

## CONSTATATIONS

Les acteurs qui travaillent dans des groupes qui fabriquent des articles de base pour les consommateurs disposant d'un revenu faible accordent beaucoup d'importance aux relations de confiance et au partage des ressources pour s'adapter à l'évolution de la demande. Cependant, ces acteurs souhaitent également pouvoir profiter du fait d'être arrivés les premiers sur un marché et de relations exclusives avec les clients.

Les acteurs qui travaillent dans des groupes qui fabriquent des articles pour les consommateurs au revenu moyen ou supérieur consacrent plus d'énergie au maintien d'un éventuel avantage. Ils recourent à la confidentialité en cachant le processus de production aux yeux des personnes extérieures et il leur arrive de répartir la fabrication des composants entre plusieurs fournisseurs, de sorte que le propriétaire est le seul à avoir accès à tous les composants nécessaires pour assembler le produit.

Les personnes qui travaillent en dehors de tout groupe sont celles qui sont les plus intéressées par la protection de leur propriété intellectuelle, et elles utilisent des mécanismes formels tels que les marques et les brevets d'utilité. Les acteurs de cette catégorie ont exprimé leur frustration par rapport à la procédure d'appropriation.

## SCÉNARIOS

Notre réflexion sur des scénarios d'aide a été motivée par les menaces qui pèsent sur l'existence des entreprises dans chacun des trois groupes recensés (fabricants d'articles de base, créateurs d'œuvres d'art et acteurs isolés). Les fabricants d'articles de base prospèrent parce qu'ils peuvent

produire des articles à un prix moins élevé que les importations. Si le prix des importations devait devenir plus avantageux, les fabricants kenyans disparaîtraient. La plupart des matériaux utilisés pour la fabrication sont recyclés. En cas de hausse du prix des matériaux sur le marché mondial, le prix du fabricant du secteur informel pourrait aussi grimper, ce qui renforcerait la position des importations. Pour ce groupe, il est plus urgent de mettre en place des tarifs à l'importation que de protéger la propriété intellectuelle. Si les fabricants d'articles de base développaient un marché composé de clients au revenu moyen ou supérieur pour leurs produits, le dépôt de marques et de brevets de dessins ou modèles industriels aurait plus de valeur.

La principale menace qui pèse sur les créateurs d'œuvres d'art est la présence d'un concurrent local moins cher ou dont le style est préféré. L'avantage au niveau du prix peut s'expliquer par une innovation dans les procédés et peut être protégé au moyen d'un brevet d'utilité. L'avantage au niveau du style peut être protégé au moyen d'un brevet de dessin ou modèle industriel. Dès lors, si la proposition de valeur est bien accueillie, il est particulièrement intéressant de la protéger.

Pour les entreprises ne relevant d'aucun groupe, les menaces peuvent venir des concurrents (pour les fabricants de meubles et d'articles ménagers) ou d'acteurs qui cherchent à s'approprier indûment une nouvelle technologie. Dans ces cas, il existe un ensemble de protections telles que les marques, les brevets de dessins ou modèles industriels, les brevets d'utilité et les brevets.

Tous les répondants qui se sont montrés intéressés par la protection de leurs idées s'inquiétaient aussi des coûts (temps, efforts, apprentissage du système, argent) inhérents à la protection de la propriété intellectuelle. Les microentreprises et petites entreprises doivent soumettre leur proposition de valeur à une analyse suffisamment complète pour justifier qu'elles cherchent à la protéger. Cet exercice est difficile même pour les grandes entreprises, et il faut donc aider les microentreprises et petites entreprises sur ce point. On cherchera plus probablement à protéger une proposition de valeur si le coût de cette protection est réduit. Les responsables politiques doivent dès lors prendre des mesures pour atteindre les objectifs suivants : créer de nouvelles classes de mécanismes d'appropriation, assouplir les conditions de dépôt, simplifier la procédure, fournir des descriptions claires des procédures, faciliter l'accès aux différents éléments des procédures et réduire les frais. Tout en cherchant à concrétiser ces idées, il est essentiel d'avoir conscience du fait que les valeurs appréciées par les acteurs qui travaillent dans des groupes – les relations de confiance et le partage des ressources – sont fondamentales pour le fonctionnement de la société dans son ensemble. L'on considère parfois que ces valeurs sont incompatibles avec la protection de la propriété intellectuelle d'une personne. Ce n'est pas nécessairement vrai et il incombe aux responsables chargés d'apporter des changements de chercher des solutions innovantes qui soient favorables aux normes culturelles précieuses et aux droits individuels.

[Fin de l'annexe et du document]