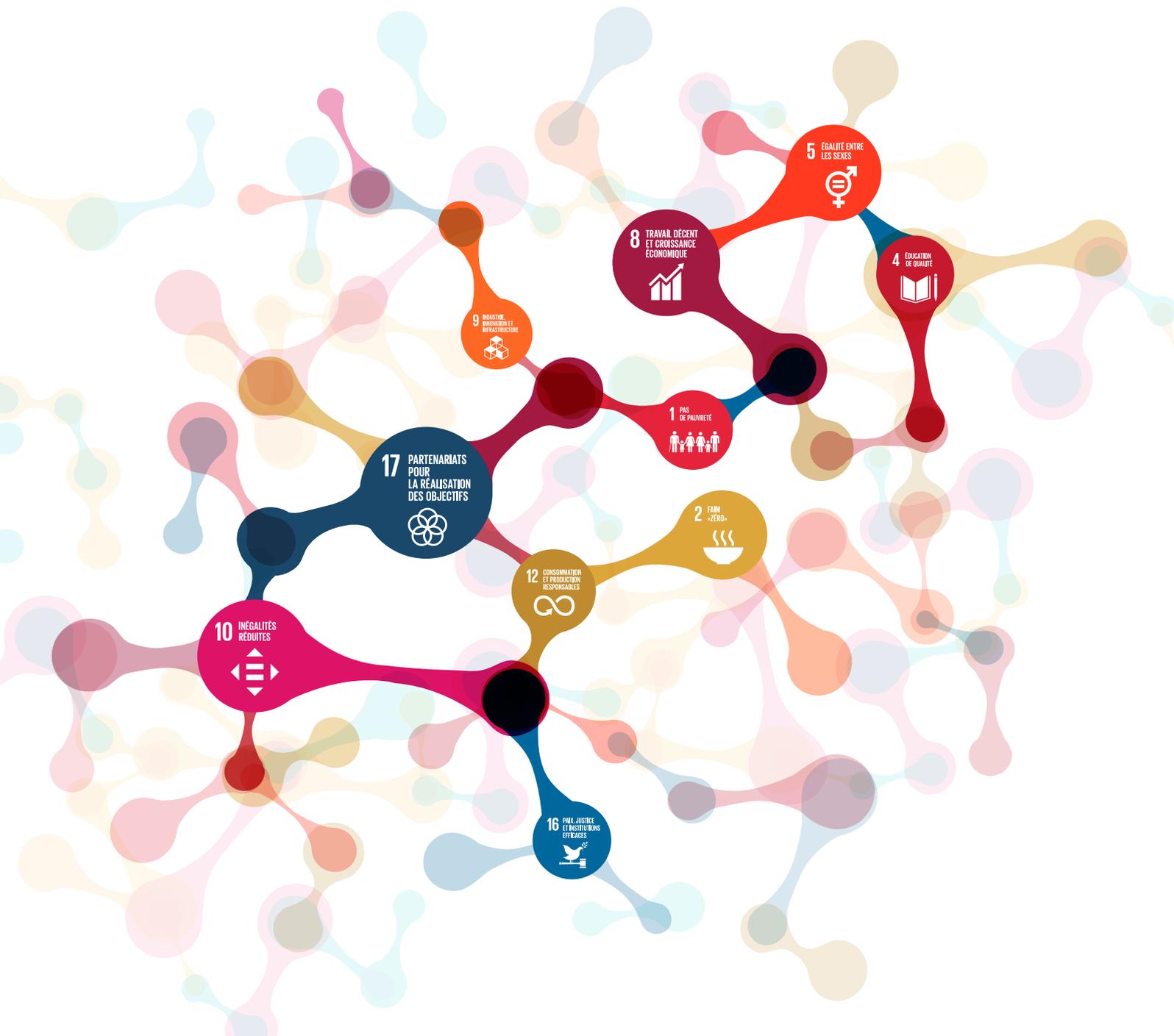
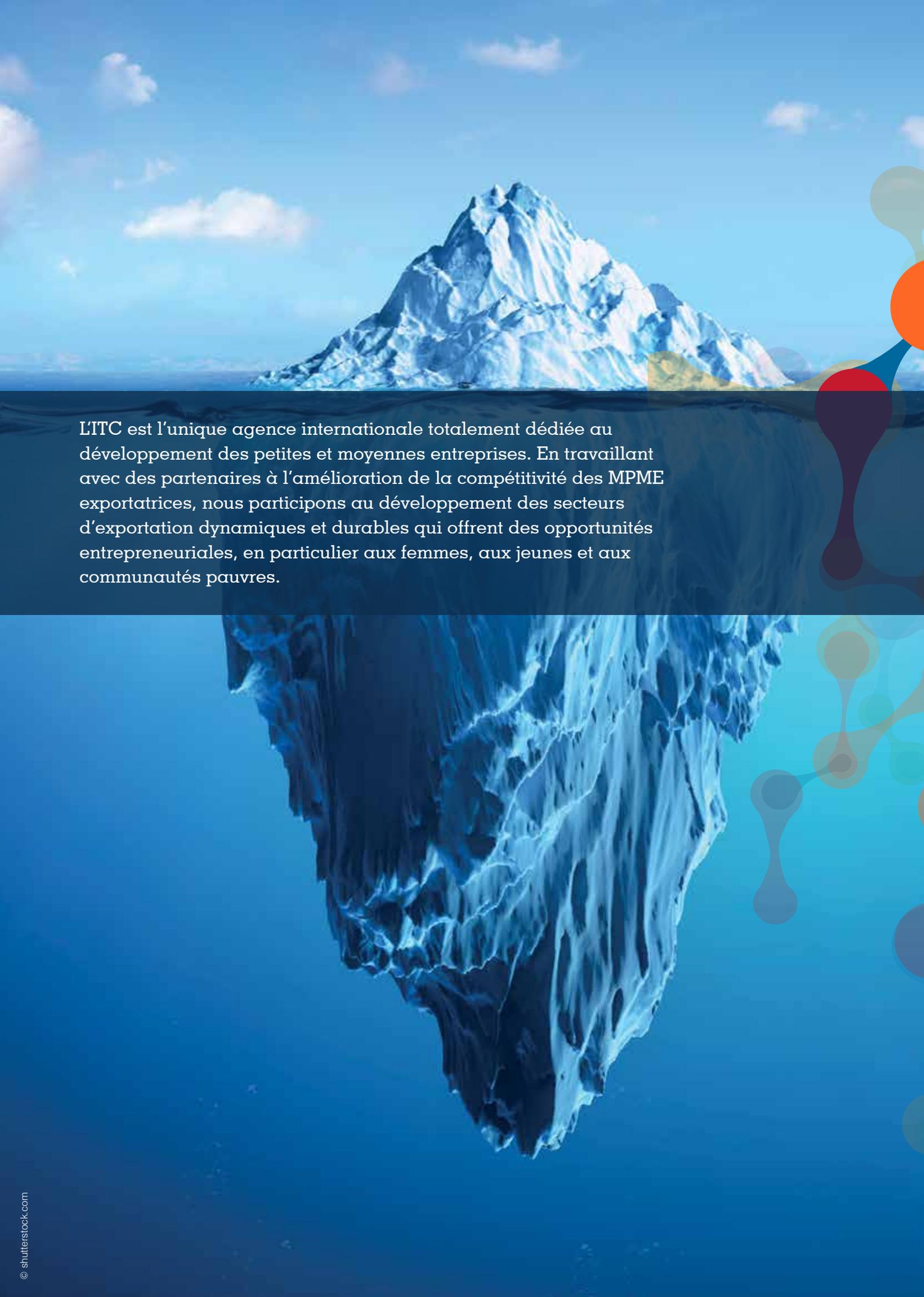




Rapport annuel 2017





L'ITC est l'unique agence internationale totalement dédiée au développement des petites et moyennes entreprises. En travaillant avec des partenaires à l'amélioration de la compétitivité des MPME exportatrices, nous participons au développement des secteurs d'exportation dynamiques et durables qui offrent des opportunités entrepreneuriales, en particulier aux femmes, aux jeunes et aux communautés pauvres.



Le commerce pour le bien de tous

Sommaire

Avant-propos	4
Les objectifs mondiaux des Nations Unies sont les objectifs de l'ITC	6
Le contexte mondial	8
INTERVENTIONS DE L'ITC : EN FAIRE PLUS, MIEUX	12
Fournir une veille commerciale et économique	16
Créer un environnement propice aux affaires	26
Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements	34
Relier les MPME aux chaînes de valeur internationales	40
Promouvoir et intégrer un commerce inclusif et vert	48
Soutenir l'intégration économique régionale et les relations Sud-Sud	60
RÉSULTATS INSTITUTIONNELS	66
Gouvernance institutionnelle	68
Évaluation et performance	70
Aperçu financier	72
Gestion des ressources humaines	75
Communication et sensibilisation	77
Principaux événements de l'ITC	79
Partenariats pour le développement durable	81
APPENDICES	86
APPENDICE I Domaines d'intervention et programmes de l'ITC	88
APPENDICE II Coopération technique de l'ITC par région et domaine	90
APPENDICE III Projets et programmes nationaux et régionaux par pays	95
APPENDICE IV Évaluation des besoins de l'ITC et conception de projets en 2017 par région	103
APPENDICE V Profil du personnel de l'ITC	106
APPENDICE VI Répartition des missions par nationalité et par sexe des experts, 2017	107
APPENDICE VII Répartition des contributions volontaires au Fonds d'affectation spéciale de l'ITC	111

Études de cas

FOURNIR UNE VEILLE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE



20

Former des diplomates sud-africains pour aider les entreprises à pénétrer de nouveaux marchés



22

Utiliser des enquêtes auprès des entreprises pour aider les MPME des Philippines à surmonter les obstacles à l'exportation



24

Bureau d'assistance au commerce mondial : Un point unique d'accès des MPME aux informations sur les marchés

CRÉER UN ENVIRONNEMENT PROPICE AUX AFFAIRES

30

Prendre en compte l'opinion du secteur privé dans les réformes de facilitation des échanges



32

Jeter les bases de politique de développement du commerce afghan



RENFORCER LES INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE ET AUX INVESTISSEMENTS



36

Appliquer la formule du Costa Rica pour la promotion des investissements en Afrique de l'Est



38

Comprendre comment les IACI peuvent assister les petites entreprises à devenir plus compétitives

RELIER LES MPME AUX CHAÎNES DE VALEUR INTERNATIONALES

42

Relier les MPME aux marchés internationaux pour créer des emplois en Afrique du Nord



44

Soutenir la croissance de la valeur ajoutée et des exportations dans le secteur du pashmina au Népal



46

Permettre aux producteurs de café africains de vendre à des prix plus élevés grâce aux enchères en ligne



PROMOUVOIR ET ÉTABLIR UN COMMERCE INCLUSIF ET VERT



54

Autonomiser les femmes entrepreneurs dans la région de l'océan indien



56

Les producteurs de cacao colombiens se servent des lignes directrices en matière de durabilité pour vendre à des prix plus élevés



58

Améliorer les moyens de subsistance des femmes syriennes déplacées grâce au commerce

SOUTENIR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET LES RELATIONS SUD-SUD

62

En Afrique de l'Ouest, une approche à plusieurs volets pour stimuler le commerce régional



64

Bâtir des compétences numériques en Afrique de l'Est



Avant-propos

Pour l'économie mondiale, 2017 a été une année au cours de laquelle les conséquences de la crise financière ont au bout du compte, commencé à moins se faire ressentir. Après près d'une dizaine d'années de lent progrès, les taux de croissance ont grimpé partout dans le monde, entraînant une forte hausse des volumes commerciaux dans leur sillage.

Et pourtant, l'année a été marquée par des turpitudes d'ampleur non observées depuis des dizaines d'années dans le commerce et la coopération multilatérale en général. La crédibilité du système commercial mondial en tant que système fondé sur des règles a été ouvertement remise en question. Les obligations internationales de toutes natures : celles liées au commerce, à l'environnement et aux migrations étaient souvent décrites comme affaiblir les pays et les gouvernements, au lieu de renforcer leur capacité à faire face à des défis inter-reliés.

La réalité est que pour atteindre l'objectif de développement durable consistant à éliminer la pauvreté et réduire les inégalités socio-économiques tout en faisant avancer nos économies sur la voie de la durabilité environnementale, nous avons besoin d'une coopération transfrontalière plus intense et meilleure doublée à des interventions efficaces au niveau national.

Faire en sorte que tous les peuples, dans tous les pays, puissent profiter des avantages du commerce et du progrès technologique serait d'un grand apport pour assoupir les tempêtes qui agitent actuellement les relations économiques mondiales. Relier les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) aux chaînes de valeur internationales est particulièrement important pour faire bénéficier le commerce à tous, car ces entreprises emploient le gros de la main-d'œuvre à peu près partout.

Le Centre du commerce international (ITC) reste déterminé à faire en sorte que le commerce soit profitable aux 99 % du base de la pyramide. Depuis notre création en 1964, nous avons œuvré pour permettre aux entreprises des pays en développement et des pays les moins avancés de tirer parti des ouvertures offertes par l'économie mondiale. Il ne s'agit pas d'une fin en soi, mais d'un moyen d'augmenter les revenus et d'élargir les opportunités de vie, en particulier pour les populations du bas de la pyramide économique.

À un moment d'incertitude sur le devenir de l'ouverture du marché international, notre approche qui consiste à doter les entreprises de moyens pour tirer le meilleur parti des conditions d'accès au marché est plus pertinente que jamais. Notre nouveau plan stratégique pour 2018 à 2021 présente clairement comment l'ITC interviendra pour mettre le commerce à contribution pour l'atteinte des ODD.

Pour ce qui est des thématiques visant à rendre le commerce plus équitable et inclusif : les MPME, le commerce en ligne et l'autonomisation économique des femmes ; l'ITC plaide pour de meilleures politiques et pratiques au niveau national tout en œuvrant pour éclairer et inspirer la formulation de futures règles internationales.

En désignant l'ITC en 2017 comme l'agence responsable de la première Journée internationale des MPME, le système des Nations Unies a officiellement reconnu l'importance des MPME et le rôle de soutien que leur apporte l'ITC. L'événement désormais annuel jettera régulièrement un coup de projecteur sur l'importance de promouvoir les secteurs dynamiques des petites entreprises.

En apportant des éclaircissements sur les problèmes pratiques auxquels se confrontent les MPME en quête de transactions en ligne, l'analyse de l'ITC permet de jeter les bases d'engagement international pour la gouvernance du commerce en ligne.

Un autre point fort de l'année a été l'adoption, par plus de 120 gouvernements, de la Déclaration de Buenos Aires sur les femmes et le commerce lors de la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans la capitale argentine. L'ITC a été à l'avant-garde de cette démarche visant à donner aux femmes une meilleure visibilité dans le programme du commerce mondial. La déclaration s'appuie sur l'initiative SheTrades de l'ITC, qui depuis 2015, facilite le rapprochement des entreprises détenues par des femmes de nouveaux acheteurs, tout en mettant au défi les gouvernements, le secteur privé et la société civile d'en faire autant pour les femmes. Notre plaidoyer pour les femmes commence au niveau national : Les interventions de l'ITC visant à atteindre la parité entre les sexes à tous les niveaux professionnels ont été saluées comme un modèle par le Secrétaire général des Nations Unies, António Guterres.

Ce rapport résume les interventions déployées par l'ITC pour faciliter les échanges en 2017. Nous avons consacré plus de \$46 millions de dépenses extra-budgétaires à l'assistance technique, au renforcement des capacités et aux analyses innovantes, afin de donner aux décideurs et aux entreprises les moyens de prendre des décisions mieux éclairées. Des réductions inattendues du soutien volontaire ont incité à la réserve pour certaines dépenses qui étaient jusque-là prudentes et cette réserve peut rétrospectivement paraître comme une prudence excessive à la lumière des nouvelles contributions convenues au cours de l'année.

Dans ce rapport, vous trouverez les résultats clés de chacun des 15 programmes dans lesquels les interventions de l'ITC ont été organisées. Un thème qui traverse bon nombre



1



2



3



4

1. Journée des MPME 2017 **2.** Lancement du Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) à l'occasion de la onzième Conférence ministérielle de l'OMC **3.** La Directrice exécutive de l'ITC, Arancha González, et le Secrétaire général des Nations Unies, António Guterres **4.** Adoption de la Déclaration de Buenos Aires sur les femmes et le commerce

d'entre ces interventions est la promotion du commerce intrarégional au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine, un exemple de la complémentarité des différentes parties de l'organisation en vue de réaliser des objectifs communs.

Une dizaine d'études de cas dans nos six domaines d'intervention illustrent l'impact des projets de l'ITC : de doter les diplomates des compétences analytiques nécessaires pour mieux défendre les intérêts commerciaux de leurs pays à aider les producteurs de cacao colombiens à obtenir des prix plus élevés. Trois narratifs d'ITC Innovates examinent de nouvelles initiatives qui promettent de générer des dividendes substantiels à l'avenir. L'un d'entre eux décrit le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk), une plate-forme multi-agences d'informations de veille commerciale et économique qui deviendra un guichet unique pour ressourcer les entreprises en quête d'informations de vente sur les marchés cibles.

Le rapport reflète l'importance croissante de l'économie numérique dans les interventions de l'ITC, depuis le renforcement des compétences en technologies de l'information jusqu'à l'utilisation des enchères en ligne pour permettre aux producteurs de café de vendre à des prix plus élevés. La coopération triangulaire est une autre partie importante du portefeuille de l'ITC, reflétée dans les initiatives visant à stimuler le commerce et l'investissement de la Chine et l'Inde en Afrique et à tirer parti de l'expérience de l'Agence

de promotion des investissements du Costa Rica pour renforcer l'efficacité de ses homologues de quatre pays africains.

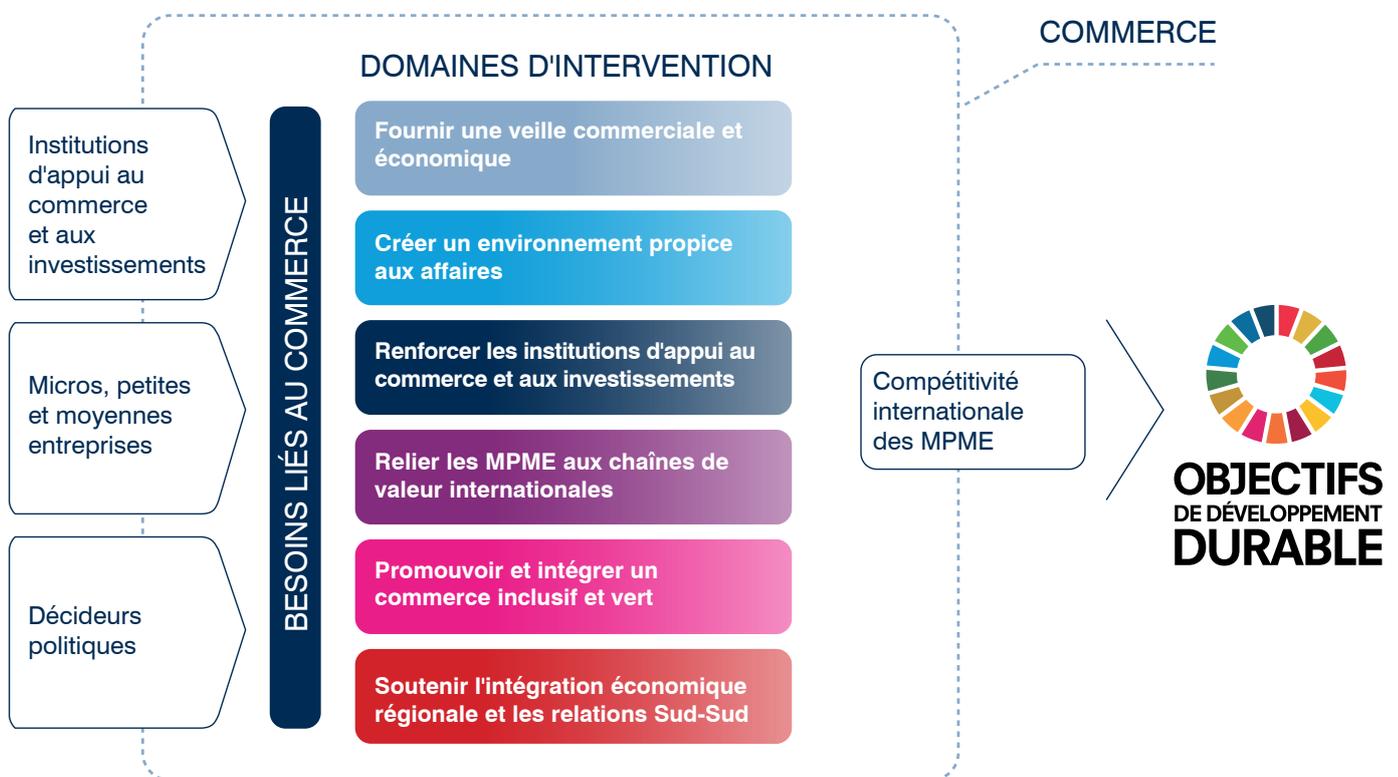
Les interventions de l'ITC pour augmenter et diversifier les sources de financement donnent des résultats en terme d'engagements financiers, mais surtout, de répercussions sur la vie des populations. Nous espérons que vous continuerez à voir en l'ITC, votre partenaire pour un impact commercial durable.

Arancha González
Directrice exécutive

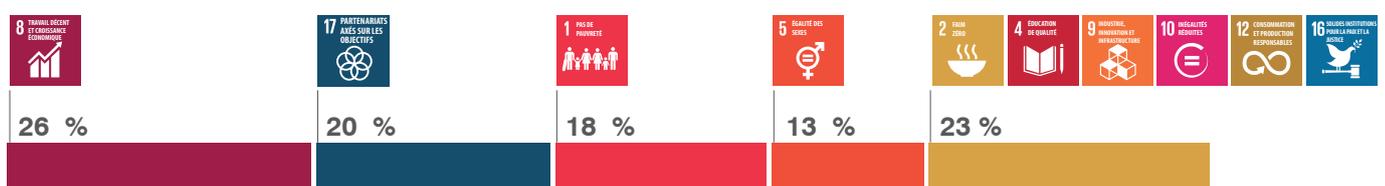
Les objectifs mondiaux des Nations Unies sont les objectifs de l'ITC

Les objectifs de développement durable (ODD) représentent un programme de développement mondial et universel pour tous les États membres et les acteurs du développement des Nations Unies jusqu'en 2030. Il s'agit d'un ensemble de 17 objectifs soutenus par 169 cibles dans les dimensions de développement économique, social et environnemental. L'ITC soutient directement 10 ODD.

L'ITC participe à l'atteinte des objectifs mondiaux en soutenant la compétitivité des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) sur le marché international ; pour une croissance inclusive et durable grâce à l'addition de valeur, au commerce, à l'investissement et aux partenariats mondiaux. L'institution a mis en place des systèmes de suivi des résultats et facilite le suivi par la communauté mondiale, des progrès accomplis dans l'atteinte des ODD. Un code de conduite oriente les interventions de l'ITC.



Lien entre les projets de l'ITC et les ODD individuels





OBJECTIF 1

- Réduire la proportion d'hommes, de femmes et d'enfants de tous âges vivant dans la pauvreté.
- Créer des cadres de politique rationnels basés sur des stratégies de développement favorables aux pauvres et sensibles au genre.

OBJECTIF 2

- Doubler la productivité et les revenus des producteurs d'aliments à petite échelle, en particulier des femmes.
- Donner accès à des connaissances, des marchés et des débouchés à valeur ajoutée.
- Veiller à la mise en place de systèmes de production alimentaire durables.

OBJECTIF 4

- S'assurer que les jeunes et les adultes ont les compétences requises pour l'emploi, des emplois décents et l'esprit d'entreprise.

OBJECTIF 5

- Veiller à la participation pleine et effective des femmes dans les affaires et le commerce et à l'égalité des chances.
- Soutenir l'égalité des droits des femmes aux ressources économiques.
- Améliorer l'utilisation de la technologie pour promouvoir l'autonomisation des femmes.

OBJECTIF 8

- Atteindre des niveaux plus élevés de productivité économique grâce à la diversification, la modernisation et l'innovation technologique.
- Promouvoir des politiques qui soutiennent les activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité et l'innovation.
- Encourager les micros, petites et moyennes entreprises à entrer dans le secteur formel et favoriser leur croissance.
- Mettre en œuvre des politiques visant à promouvoir un tourisme durable qui crée des emplois et fait la promotion des produits et de la culture locale.
- Accroître l'aide pour l'appui au commerce.

OBJECTIF 9

- Assurer un environnement politique favorable pour la diversification industrielle et l'augmentation de la valeur ajoutée.
- Accroître l'accès des PME aux services financiers et leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales et les marchés internationaux.

Objectif 10

- Parvenir à la croissance du revenu des 40 % les moins aisés de la population.
- Mettre en place un traitement spécial et différencié pour les pays en développement, en particulier les moins avancés, conformément aux accords de l'OMC.

OBJECTIF 12

- Gérer durablement et utiliser rationnellement les ressources naturelles.
- Aider les entreprises à adopter des pratiques durables et à intégrer des informations sur le développement durable dans leurs cycles de rapports.

OBJECTIF 16

- Soutenir des institutions efficaces, responsables et transparentes à tous les niveaux.
- Assurer une prise de décision réactive, inclusive, participative et représentative.
- Assurer la participation des pays en développement dans les institutions de gouvernance mondiale.

OBJECTIF 17

- Assurer un système commercial multilatéral universel, fondé sur des règles, ouvert, non discriminatoire et équitable dans le cadre de l'OMC.
- Accentuer le soutien pour l'amélioration des exportations des pays en développement, doublant la part des exportations mondiales des pays les moins avancés à l'horizon 2020.
- Réaliser la mise en œuvre en temps voulu d'un accès au marché sans droits de douane et sans quota pour tous les PMA.

Le contexte mondial

Le commerce mondial rebondit

Le commerce mondial a montré des signes de reprise en 2017 après des années de faible croissance. Les exportations mondiales de marchandises ont progressé d'environ 4,7 % en 2017, contre 1,3 % en 2016. Les exportations mondiales, les services y compris, ont augmenté de 5 %, un niveau qui reste inférieur à la moyenne de 5,6 % sur 25 ans (tous les chiffres sont en volume).

Les exportations et les importations ont augmenté dans la plupart des régions en 2017, mais avec des variations considérables. En Amérique du Nord, les exportations ont augmenté de 4,2 %, tandis que les importations ont augmenté de 4,0 % par rapport à l'année précédente. En Europe, elles ont progressé respectivement de 3,5 % et 2,5 %. Sous l'impulsion de la Chine et des chaînes d'approvisionnement régionales, les exportations et les importations asiatiques ont connu une plus rapide progression, de 6,7 % et 9,6 % respectivement. Les importations en Amérique du Sud et centrale et dans les Caraïbes se sont redressées, affichant des chiffres positifs de croissance des importations pour la première fois en trois ans après la sortie du Brésil d'une récession prolongée. Les exportations de l'Afrique subsaharienne ont augmenté de 2,8 %, un fort rebond par rapport à la baisse de 0,2 % de l'année précédente. Pendant ce temps, les importations de la région ont stagné, enregistrant une légère baisse de 0,2 % après la contraction de 7 % observée en 2016.

Dans leur ensemble, les économies développées ont connu une croissance des exportations de 3,9 % et des importations de 3,3 %. Les chiffres pour les économies en développement étaient de 5,8 % et 6,6 % respectivement.

La croissance du commerce a notamment dépassé celle du produit intérieur brut (PIB). En effet, en 2017, le commerce a progressé environ 1,5 fois plus vite que la production globale. Ceci rompt avec la tendance observée à l'issue de la crise durant laquelle le commerce mondial et le PIB se développaient à peu près au même rythme – en 2016, le commerce progressait plus lentement que le PIB – alors que

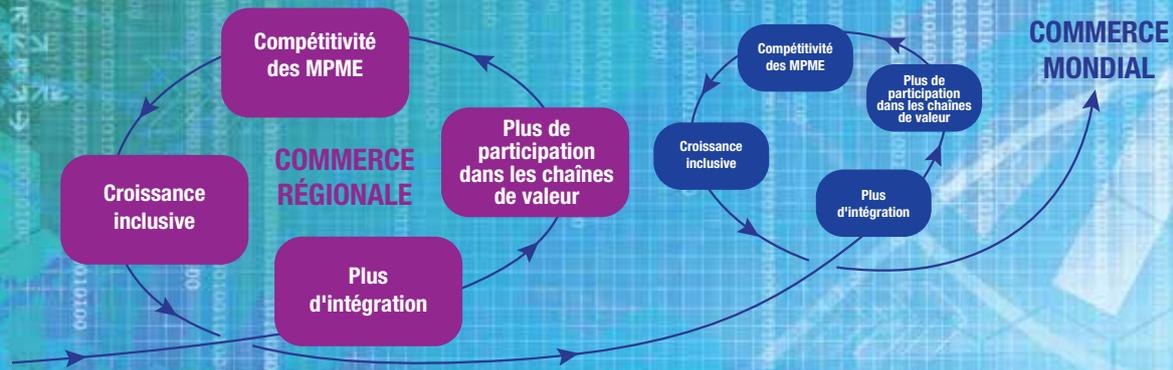
pendant toute une génération, il progressait beaucoup plus vite que la production.

L'amélioration des perspectives commerciales devrait aider à apaiser les craintes qu'un « ralentissement du commerce mondial » puisse diminuer la capacité du commerce international à propulser la croissance et le développement. Néanmoins, des risques substantiels subsistent et pourraient submerger la reprise du commerce. La politique monétaire dans les économies développées semble devoir se resserrer, tandis que la hausse des taux d'intérêt aux États-Unis et l'abandon progressif des mesures de relance monétaire dans la zone euro pourraient provoquer d'importantes fluctuations des taux de change et des prix. Plus généralement, il y a un risque que la rhétorique protectionniste qui a marqué 2017 se transforme en restrictions commerciales à grande échelle.

Les décideurs politiques et les entreprises réagissent à l'incertitude politique entourant le commerce mondial. De nombreux gouvernements ont adopté des accords commerciaux bilatéraux et régionaux, comme les accords de l'Union européenne avec le Canada et le Japon, le Partenariat économique régional global en Asie et les 11 autres parties au Partenariat trans-pacifique après le retrait des États-Unis.

Face à la difficulté à concrétiser les accords multilatéraux, des sous-groupes de pays ont profité de la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Buenos Aires pour entamer des discussions plurilatérales sur le commerce en ligne, la facilitation des investissements et les micros, petites et moyennes entreprises. Parallèlement, les entreprises ont cherché à réduire leur vulnérabilité aux risques protectionnistes en renforçant les opérations dans les pays ayant un environnement politique stable, un accès garanti à des marchés importants et de faibles coûts commerciaux. Pour de nombreuses grandes sociétés, l'aboutissement peut en être le renforcement des opérations régionales et pour les MPME, il peut s'agir d'une bonne nouvelle d'autant que le commerce régional a généralement été leur tremplin vers les chaînes de valeur internationales.

Spirale du développement vertueux



Régions : une porte vers les échanges mondiaux

L'édition 2017 du rapport de recherche phare annuel de l'ITC, intitulé « *Perspectives de compétitivité des PME* », met en lumière la manière dont les accords commerciaux régionaux améliorent l'activité de la chaîne de valeur et des MPME. Intitulé *La région : Une porte vers les échanges mondiaux*, le rapport a démontré que les accords commerciaux « de fond », ceux qui vont au-delà des réductions tarifaires pour inclure des règles sur l'investissement, les mesures non tarifaires et autres domaines, aboutissent à une plus grande activité de la chaîne de valeur dans les économies participantes. Il est en outre démontré qu'une plus grande activité de la chaîne de valeur peut à son tour fournir aux MPME de nouvelles ouvertures sur les marchés internationaux, et stimuler leur compétitivité plus que celle des grandes entreprises. Rehausser la compétitivité des MPME qui dans leur ensemble pourvoient la plupart d'emplois dans toutes les économies est une condition préalable à l'augmentation des salaires et à de meilleures conditions de travail dans les entreprises, et est donc une condition de la croissance bénéfique à tous. Une intégration profonde associée à une activité croissante de la chaîne de valeur et une amélioration de la compétitivité des MPME peut créer une spirale vertueuse de développement de la croissance inclusive grâce au commerce.

Les régions les plus étroitement intégrées sont généralement liées par des accords commerciaux formels couvrant des domaines politiques pertinents pour l'activité de la chaîne de valeur, tels que l'investissement et les services. L'analyse des *Perspectives de compétitivité des PME* montre qu'une profonde intégration du commerce régional stimule en fait l'activité de la chaîne de valeur : pour chaque domaine politique supplémentaire couvert par les accords commerciaux d'un pays, son intégration dans les chaînes de valeur augmente de 2,5 %. Cette augmentation de l'activité de la chaîne de valeur entraîne à son tour une diminution de 1,25 % de l'écart de compétitivité entre les grandes et les petites entreprises. Elle met également en évidence les effets importants de l'inclusion des dispositions liées aux investissements dans les accords commerciaux : associer le commerce et l'investissement entraîne une augmentation de 2 % du contenu national des exportations de la chaîne de valeur. Parallèlement, les traités bilatéraux d'investissement autonomes, qui prévoient des mesures de protection des investissements mais n'abordent pas les obstacles au commerce, n'ont aucun effet mesurable sur la valeur ajoutée nationale des exportations.

FIGURE 1 Croissance du commerce mondial : Tendances à moyen et à court termes

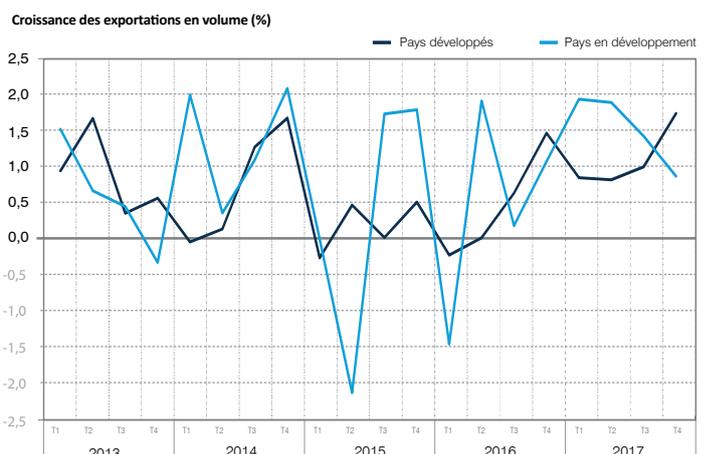
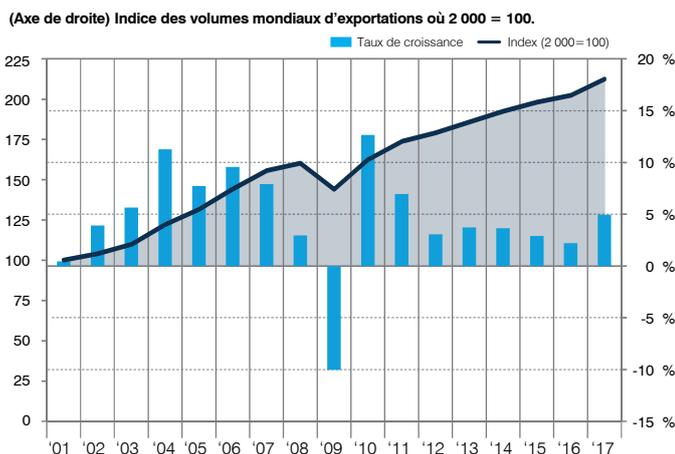
À gauche : (Axe de gauche) l'indice de volumes des exportations mondiales des biens et services était 2 000=100.

(Axe de droite) : Variation en pourcentage des volumes d'exportations d'une année à l'autre.

Source : *Perspectives économiques mondiales* du FMI, octobre 2017.

À droite : Volume des exportations trimestrielles de marchandises pour les pays développés et les pays en développement (corrigés des variations saisonnières).

Source : Organisation mondiale du commerce.





Les accords commerciaux et les dispositions d'investissement sont efficaces

Les accords commerciaux préférentiels avec des dispositions d'investissement ont un effet plus accentué sur l'intégration dans la chaîne de valeur que les traités d'investissement bilatéraux autonomes.

Valeur ajoutée au niveau national
(pour des exportations intermédiaires)

Valeur ajoutée de l'extérieur
(importations pour réexportations)



Rendre les initiatives d'intégration inclusives et durables

Les accords commerciaux approfondis intensifient l'activité de la chaîne de valeur et la croissance généralisée. Toutefois des objectifs spécifiques d'inclusivité et de durabilité peuvent être intégrés dans leur formulation. Par exemple, la part des accords commerciaux préférentiels qui incluent des références à l'égalité entre les sexes et aux MPME a plus que triplé depuis la fin des années 1990. Les accords commerciaux ont également approfondi leurs dispositions en matière de durabilité environnementale.

Bien que la fiscalité ait des incidences importantes pour les gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement et les dépenses sociales de gouvernement, la question a été largement exclue des accords commerciaux, même des plus profonds. Par contre, la fiscalité des entreprises a fait l'objet d'un nombre croissant de traités bilatéraux. Alors que ceux-ci ont été mis en place pour éviter que les sociétés ayant des opérations transfrontalières soient imposées sur les mêmes bénéfices dans deux juridictions distinctes, les entreprises les ont utilisés de manière créative pour minimiser leurs obligations fiscales globales. En réponse, la récente « Convention multilatérale visant à mettre en œuvre des mesures liées à un traité fiscal pour prévenir l'érosion de la base et le transfert des bénéfices » se veut un moyen de modifier la façon dont ces traités de double imposition sont appliqués.

Une intégration régionale efficace qui facilite substantiellement l'activité de la chaîne de valeur transfrontalière ne consiste pas seulement à conclure et à mettre en œuvre des accords commerciaux. Les décideurs politiques peuvent réduire les coûts commerciaux en construisant des infrastructures de transport régionales fiables et des institutions techniques à l'échelle régionale pour l'établissement de normes et la certification de la

conformité à la réglementation. L'édition 2017 des *Perspectives de compétitivité des PME* souligne également que les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) et les entreprises elles-mêmes peuvent soutenir les MPME pour tirer parti du potentiel offert par les marchés régionaux.

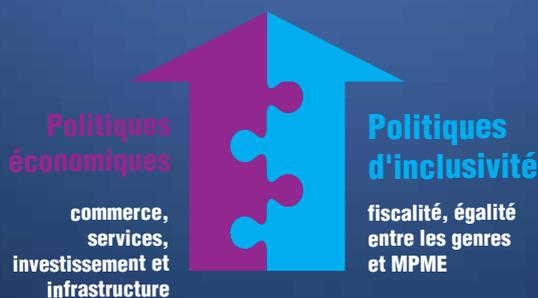
Un plan d'action pour les MPME

En fin de compte, les MPME décident elles-mêmes de percer dans les chaînes de valeur. Le rapport propose un plan d'action pour le succès, expliquant d'abord comment maximiser leurs chances d'accéder à une chaîne de valeur, puis comment tirer le meilleur parti des ouvertures qu'offre la participation à la chaîne de valeur.

- 1. Attirer des acheteurs** : Les acheteurs recherchent de nombreux facteurs dont la qualité en premier lieu, suivie de la fiabilité de la livraison et du prix. Ils ont tendance à établir des relations à long terme avec un petit nombre de fournisseurs fiables. Les MPME peuvent démontrer la qualité par la certification aux normes internationales pertinentes. La présentation des contrats réalisés peut prouver la réputation et la fiabilité. L'indication d'un engagement à se conformer aux normes de la chaîne d'approvisionnement privée pourrait également accroître l'attrait des MPME en tant que fournisseurs. Une fois sélectionnées, les entreprises chefs de file peuvent offrir une assistance technique et financière pour la conformité.
- 2. Opérer avec succès** : Une fois dans une chaîne de valeur, les MPME devraient prendre les mesures nécessaires pour répondre aux besoins des acheteurs en termes de volume, de qualité et d'efficacité. Les MPME doivent s'assurer de n'accepter que des conditions contractuelles dans lesquelles elles sont en mesure de livrer. Une règle empirique utile est de sous-promettre et de sur-livrer.

Les politiques cohérentes sont bénéfiques à tous

Pour des bénéfices plus étendus, des politiques économiques et d'inclusivité devraient être formulées dans la cohésion



3. Se mettre à niveau ou réaliser des expansions : Pour optimiser leur gain de la participation à la chaîne de valeur, les MPME devraient orienter leurs activités vers des maillons plus porteurs de la chaîne (production de pièces au lieu de l'assemblage) ou s'intégrer dans de nouvelles chaînes de valeur. Toutefois, dans les chaînes hiérarchisées, la dépendance des MPME d'une technologie contrôlée par l'entreprise principale peut rendre la mise à niveau irréaliste. La vente à plusieurs chaînes donne plus de poids aux fournisseurs des MPME dans les négociations sur les prix.

Un plan d'action pour les IACI

Les IACI telles que les agences de promotion du commerce, les chambres de commerce et les associations commerciales jouent un rôle essentiel en soutenant les démarches d'investissement et de vente des entreprises, en particulier des plus petites. Ces institutions offrent une gamme de services aux exportateurs, de la formation à l'intermédiation en information sur les règles liées au commerce et aux partenaires commerciaux potentiels. Avec la croissance des chaînes de valeur internationales et l'émergence d'accords d'intégration régionale approfondis, l'importance du soutien au commerce et à l'investissement a augmenté. L'édition 2017 des *Perspectives de compétitivité des PME* examine le rôle que jouent les IACI pour permettre aux MPME de tirer parti de l'intégration régionale et indique comment les IACI d'une région peuvent collaborer pour renforcer leur position concurrentielle dans le commerce mondial :

Échange d'Informations régionales : En coopérant les unes avec les autres pour rendre l'information plus facilement disponible, les IACI peuvent faciliter le commerce régional. Par exemple, la création de portails d'information à l'échelle de la région peut permettre aux entreprises de suivre les règles et

règlements constamment mis à jour ; et les répertoires d'entreprises régionaux peuvent faciliter la recherche d'acheteurs ou de fournisseurs par les entreprises.

4. Stratégies communes : Les IACI d'une région peuvent collaborer pour formuler des stratégies conjointes de promotion des exportations et d'image de marque régionale, ainsi que pour définir de nouvelles opportunités commerciales et des complémentarités régionales. Un exemple en est la stratégie commune de promotion du tourisme des Caraïbes. La coopération régionale et le renforcement des institutions peuvent aider à aligner les politiques nationales sur les objectifs de développement régional et vice versa.

5. Renforcement des capacités communes au niveau régional : La coopération régionale en matière d'assistance technique liée au commerce pour permettre aux entreprises de tirer parti des possibilités d'exportation permet de réaliser des économies d'échelle dans l'élaboration et la mise en œuvre des programmes.

6. Promotion conjointe du commerce et de l'investissement : Dans le développement de la convergence entre le commerce et l'investissement, en droit ligne avec leur rôle conjoint dans les chaînes de valeur multinationales qui dominent de plus en plus la production et le commerce des marchandises, la coopération régionale et nationale pourrait aider les régions à tirer parti des investissements orientés vers la chaîne de valeur que les pays individuels pourraient avoir du mal à attirer.





Interventions de l'IITC :
En faire plus, mieux



Les réalisations de l'ITC en 2017

Les chiffres ci-dessous fournissent un aperçu de la manière dont l'ITC a accompli sa mission de promotion d'un commerce inclusif en 2017. Un grand nombre d'objectifs et d'indicateurs sont tirés du cadre stratégique 2016 - 2017 de l'ITC aligné sur les cycles biennaux de planification et de budgétisation du système des Nations Unies.

Les objectifs initiaux ont été définis dans le Plan stratégique 2015 - 2017 de l'ITC mais ils ont été ensuite mis à niveau, souvent de manière assez substantielle, pour s'assurer de ne pas rester à la traîne par rapport aux tendances de prestation en cours.

Renforcement de l'intégration du secteur des entreprises dans l'économie mondiale

157 000



nouveaux utilisateurs d'informations de veille économique et commerciale sont plus sensibilisés au commerce international grâce au soutien de l'ITC (Objectif biennal : 175 000)

Amélioration de la performance des institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) pour en faire bénéficier les entreprises

219



Les IACI ont rapporté que le soutien de l'ITC leur a permis d'améliorer les performances opérationnelles et / ou managériales (Objectif biennal : 400)

Amélioration de la compétitivité internationale des entreprises

15 200



entreprises supplémentaires ont été soutenues pour améliorer leur compétitivité internationale ou pour rencontrer des acheteurs avec lesquels elles ont ensuite mené des transactions (Objectif biennal : 14 000)

27 000



Participants aux cours de formation de l'ITC (Objectif biennal : 20 000)

Autonomiser les femmes dans l'économie mondiale

41 %



des 15 200 entreprises supplémentaires mentionnées ci-dessus étaient détenues, exploitées et contrôlées par des femmes (Objectif biennal : 40 %)

980 000



signataires de l'initiative SheTrades ont promis de relier 980 000 femmes entrepreneures aux marchés internationaux d'ici à 2021 (Objectif 2021 : 3 million)

Tirer parti du financement dans le commerce

L'ITC a réalisé une estimation de la valeur des transactions commerciales internationales générées par ses interventions en 2017. La projection est fondée sur trois volets : les commentaires d'utilisateurs des outils de veille économique et

de marché de l'ITC ; la documentation des débouchés et offres d'affaires ; et les exportations supplémentaires générées grâce aux gains d'efficacité opérationnels et de gestion réalisés par les 18 IACI qui ont collaboré étroitement avec l'ITC.



\$646 millions

En valeur estimative d'exportation et d'investissement résultant de la veille économique et commerciale de l'ITC, des connexions commerciales et du soutien aux IACI



\$1 → \$14

L'ITC tire parti de chaque dollar de financement extra-budgétaire, \$14 en transactions commerciales internationales

Principaux indicateurs de performance

Les indicateurs ci-dessous suivent les services d'assistance technique fournis par l'ITC et les mesures prises pour améliorer l'efficacité.



\$85,6 millions

Prestations de l'ITC à travers tous les budgets



\$170 millions

pour les projets en cours posant les jalons d'une croissance future (Objectif : **\$175 millions**)



\$137 millions

Fonds de ressources extra-budgétaires garantis pour 2018 et au-delà (Objectif : **\$90 millions**)

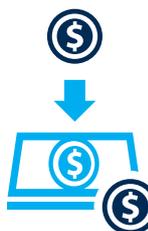


86 % de l'appui spécifique au pays était destiné aux pays prioritaires (Objectif : **80 %**)



96 % de clients

Services de l'ITC évalués positivement (Objectif : **85 %**)



\$1 → \$22

Chaque dollar investi dans le Fonds de développement des entreprises de l'ITC a permis d'obtenir un financement extra-budgétaire de \$22 (En réalité **\$21** en 2016)



Fournir une veille commerciale et économique

Transparence des échanges commerciaux

Le programme Transparence des échanges commerciaux vise à améliorer les décisions commerciales et d'investissement des entreprises, notamment des micros, petites et moyennes entreprises (MPME), des institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) et des décideurs. En particulier, le programme permet aux MPME de mieux préparer leurs produits pour les marchés les plus prometteurs ainsi que de diversifier et ajouter de la valeur à ces produits. L'ITC a développé une suite d'outils et des bases de données en ligne pour plus de transparence dans le commerce mondial et pour faciliter l'accès à de nouveaux marchés.

Les résultats clés



\$288 millions en transactions commerciales facilitées par les outils de veille commerciale et économique de l'ITC



> 700 000 utilisateurs enregistrés des outils d'analyse de marché de l'ITC



> 200 000 minutes de didacticiels animés, dont 43 nouvelles vidéos, consultées dans 107 pays



Règles d'origine de **20 accords commerciaux** classées et diffusées à travers une nouvelle application web

Faits saillants

Un sondage annuel auprès des utilisateurs indique que les outils de l'ITC ont permis aux entreprises de réaliser des économies estimées à \$288 millions en transactions commerciales en 2017. L'ITC a formé des responsables gouvernementaux, des membres des IACI et des MPME, des universitaires et des journalistes de près de 70 pays en développement à l'utilisation des outils de veille économique et commerciale pour mieux analyser les tendances de la demande et le potentiel de concurrence sur plus de 220 marchés.

L'ITC, en partenariat avec l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)**, et la **Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)**, a lancé le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk), fin 2017 (voir ITC Innovates). Actuellement en version bêta, le système sera un portail unique où les MPME pourront consulter des informations sur les marchés cibles allant des tarifs applicables et des taxes locales à des explications étape par étape sur la façon d'obtenir des certificats de sécurité sanitaire des produits, remplir les formalités pré-expédition et cibler de potentiels importateurs.

En 2017, l'ITC a œuvré à étendre la méthodologie qui sous-tend ses évaluations du potentiel à l'exportation au-delà des marchandises pour déterminer les marchés et les secteurs à fort potentiel dans le commerce des services. En parallèle, la méthodologie a été élargie pour cerner les possibilités de diversification verticale pour le développement de la chaîne de valeur. En appliquant des techniques statistiques innovantes aux données disponibles sur les services, l'ITC peut estimer la valeur du potentiel du commerce de services entre n'importe quel deux pays ; l'écart entre ce chiffre et la valeur réelle des exportations indiquant s'il est possible d'étendre les exportations. L'analyse montre, par exemple, que la Grèce pourrait diversifier ses exportations vers d'autres pays que ceux de l'Union européenne en ciblant la Chine et l'Inde, qui offrent respectivement un potentiel à l'exportation



1



2

1. Formation d'experts sur les MNT, Népal 2. Atelier sur les outils d'analyse de marché pour les fonctionnaires des PMA, OMC

supplémentaire de \$2,9 milliards et de \$98 millions. Le nouvel indicateur de la chaîne de valeur de l'ITC recense les possibilités de diversification ainsi que de potentielles sources d'intrants complémentaires nécessaires pour tirer parti de ces possibilités, comme les matériaux d'emballage pour les produits alimentaires transformés. La méthode a été testée au Malawi, où le constat a été fait qu'au lieu de n'exporter que des graines oléagineuses, le pays pouvait diversifier les exportations en produisant de l'huile de soja et en ciblant des marchés asiatiques très demandeurs comme le Bangladesh, la Chine et l'Inde, ou le Mozambique et le Zimbabwe plus près.

L'ITC a renforcé son outil Procurement Map, qui fournit des informations en temps réel sur les appels d'offres publics dans 202 pays, en ajoutant 700 000 contrats de 2015 à 2017, ainsi que des informations sur les soumissionnaires retenus, les résultats financiers et les valeurs des contrats.

Enfin, l'ITC a commencé à constituer la première base de données mondiale complète sur les règles d'origine pour les accords de libre-échange bilatéraux et régionaux. L'objectif de l'application Web sera de fournir aux MPME des informations, au niveau de la ligne tarifaire, sur les exigences auxquelles les produits doivent satisfaire pour bénéficier d'un traitement tarifaire favorable.

Mesures non tarifaires appliquées aux biens et services

Le Programme sur les mesures non tarifaires (MNT) porte à l'attention des décideurs et des autres parties prenantes, les préoccupations des MPME concernant les obstacles au commerce et à la réglementation en matière de commerce, ce qui permet d'apporter des réponses concrètes et spécifiques. Le programme accroît la transparence des MNT grâce à la collecte et à la diffusion de données au niveau de l'entreprise tout en fournissant un leadership éclairé grâce à la recherche appliquée et à l'analyse, facilitant ainsi la formulation de politiques fondées sur des données factuelles et concourant à la réduction des coûts commerciaux.

Les résultats clés



31 472 règlements relatifs au commerce couvrant 100 pays maintenant documentés dans Market Access Map



4 223 notifications de l'OMC sur les politiques de MNT des Membres adressées aux entreprises, aux institutions d'appui au commerce et aux décideurs grâce au système ePing

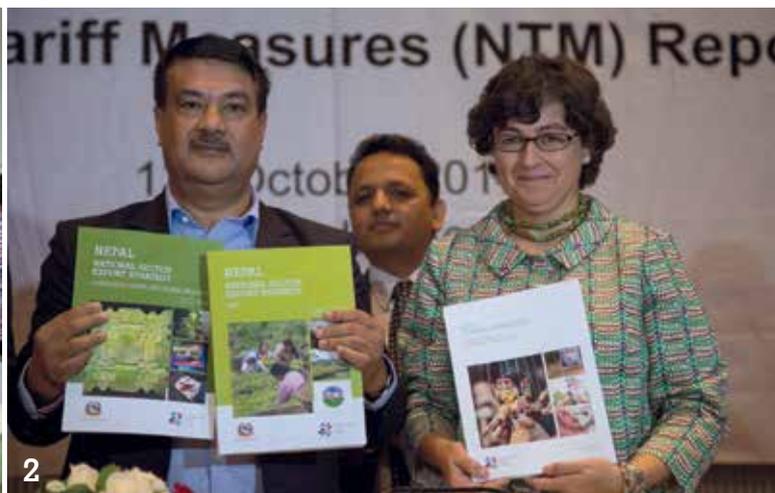


8 pays d'Afrique de l'Ouest reliés à un mécanisme régional d'alerte aux obstacles au commerce

Faits saillants

L'expression « mesures non tarifaires » vise à décrire des politiques autres que les droits d'importation affectant le commerce des marchandises mais dans la réalité, le commerce transfrontalier des services est soumis à une série de politiques et de procédures qui bien que réglementaires, ont des conséquences analogues. L'ITC a donc commencé à développer un volet services pour son programme sur les mesures non tarifaires, en commençant par les secteurs des technologies de l'information, du tourisme et de la logistique. En 2017, cette initiative était prête à être déployée dans plusieurs pays, avec le test dans plus de 75 entreprises et associations professionnelles dans le monde entier, de la méthode d'enquête permettant de mesurer l'expérience des entreprises en matière de commerce de services. Les résultats préliminaires suggèrent que l'enquête, en plus de définir les obstacles au commerce, rassemblera de nouvelles données et preuves sur les activités des MPME des pays en développement, dans le commerce international des services. En 2018, l'enquête sur les services viendra compléter l'enquête de longue date de l'ITC sur les marchandises.

Accroître la base de connaissances sur les obstacles au commerce liés aux MNT reste une partie importante des interventions de l'ITC. De nouvelles publications en 2017 pour le



1. Événement des parties prenantes sur les MNT, Népal 2. Lancement de rapports sur les MNT et les stratégies d'exportation au Népal

Bangladesh, le **Bénin**, le **Népal**, et les **Philippines** ont porté le total de la série NTM à 32. Ces rapports documentent les obstacles commerciaux et réglementaires que rencontrent les MPME et formulent des recommandations sur les moyens d'atténuer ces effets sans compromettre les objectifs légitimes que les MNT remplissent. Les résultats du sondage ont éclairé les contributions de l'ITC aux documents de politique stratégique, tels que les quatre stratégies sectorielles d'exportation au Népal, ainsi que le contenu des programmes de formation et des interventions de l'ITC dans les débats sur les politiques. Avec plus de 22 000 visites en 2017, le site www.ntmsurvey.org demeure l'un des outils de diffusion les plus importants pour l'information sur l'expérience commerciale concernant les MNT.

En 2017, l'ITC a continué d'investir pour assurer la transparence des réglementations liées au commerce. La suite d'outils de veille commerciale et économique de l'ITC comprend désormais des MNT appliquées par 100 pays. En outre, le système ePing que l'ITC exploite en partenariat avec l'OMC et le **Département des affaires économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies** envoie des informations en temps réel sur les notifications formelles des gouvernements à l'OMC concernant les changements apportés aux mesures de santé et de sécurité ainsi qu'à la réglementation (plus de 4 000 notifications en 2017 uniquement) à plus de 3 000 utilisateurs enregistrés, nombre qui va d'ailleurs croissant. L'ITC dirige un groupe de travail d'experts internationaux sur les règles d'origine, contribuant à des travaux conceptuels sur la classification et la compréhension systématiques des MNT.

En outre, l'année 2017 a été marquée par la création du premier mécanisme régional d'alerte aux obstacles commerciaux, couvrant huit pays de l'**Union économique et monétaire ouest-africaine** (mieux connu sous son acronyme français UEMOA). Le système permet aux MPME de rapporter aux institutions nationales et régionales, les goulots d'étranglement liés au commerce afin qu'ils puissent être abordés en temps réel. Il s'appuie sur l'expérience de l'ITC dans la création de mécanismes similaires pour des pays individuels tels que la Côte d'Ivoire et Maurice, et sera entièrement déployé en 2018 pour soutenir une gamme de réformes de facilitation des échanges que l'ITC soutient dans toute la région.

Veille concurrentielle

Le programme de veille concurrentielle offre de la formation, des services consultatifs et des solutions en ligne pour renforcer la capacité des IACI à fournir aux clients des renseignements personnalisés sur leur environnement concurrentiel. Il fonctionne en étroite collaboration avec d'autres programmes de l'ITC pour fournir aux projets, les informations de veille commerciale et économique dont les MPME ont besoin pour tirer le meilleur parti des ouvertures du marché international. Le programme outille également les MPME pour définir leurs besoins d'information, cibler les ouvertures et anticiper les risques.

Les résultats clés



16 fonctionnaires de l'UEMOA formés pour créer des systèmes de veille économique et commerciale



5 381 sessions utilisateurs sur le portail d'information commerciale des Bahamas



3 cours de veille concurrentielle en ligne grâce à ITC SME Trade Academy (Académie du commerce pour les MPME)

Faits saillants

En 2017, l'ITC a collaboré avec plusieurs IACI qui avaient demandé un soutien pour renforcer leur capacité de gestion de la veille concurrentielle.

Aux **Bahamas**, l'ITC a créé le portail d'information commerciale des Bahamas (www.bahamastradeinfo.gov.bs), conçu comme un portail unique d'information des entreprises sur les marchés. Le portail fournit aux entrepreneurs, des informations sur des marchés cibles tels que les autres îles des Caraïbes, le Canada, le Royaume-Uni et les États-Unis ; couvrant des secteurs clés tels que les cosmétiques, les produits pharmaceutiques, les boissons, les fruits de mer, les industries créatives et les services financiers.



3



4

3. © shutterstock.com 4. Portail d'information commerciale des Bahamas

En outre, le portail présente des entreprises locales, des produits, des services et des occasions d'affaires à de potentiels investisseurs internationaux et partenaires commerciaux. Le système d'information en ligne sert également de passerelle pour accéder à d'autres services de renseignements commerciaux tels que Trade Map de l'ITC et aux bases de données du gouvernement américain et du Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI).

Dans l'**UEMOA**, l'ITC a jeté les bases d'un portail d'information régional dénommé ConnectUEMOA. L'institution a organisé et formé un réseau d'IACI pour recueillir et mettre en commun des informations sur les 20 principales exportations de chacun des huit pays participants : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Nigeria, Sénégal et Togo. Afin de promouvoir le commerce et de soutenir une prise de décision mieux informée, le nouveau portail, qui sera opérationnel en 2018, fournira des informations et l'actualité des marchés, ainsi qu'une base de données sur les entreprises régionales et les ouvertures commerciales. Le système comprendra également un magasin virtuel pour les marchandises telles que les capsules de café de Côte d'Ivoire, le beurre de karité du Burkina Faso, le jus d'ananas du Bénin et les produits du baobab du Sénégal.

SME Trade Academy de l'ITC propose désormais un cours de veille concurrentielle, qui permet aux participants pour la plupart des employés d'IACI, de créer des solutions en ligne pour suivre et diffuser des informations sur les produits et les marchés d'intérêt pour leurs clients.

Financé en 2017 par :

Principaux bailleurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède

Bailleurs de fonds des projets :

Afrique du Sud, Banque de développement des Caraïbes, Centre islamique pour le développement du commerce, États-Unis, Fédération européenne des fabricants d'aliments pour animaux, Indonésie, Institut national des hautes études politiques, ITHRAA Oman, Organisation internationale du travail, PNUD, République de Corée, Sime Darby, Union européenne

ÉTUDE DE CAS

Former des diplomates sudafricains pour aider les entreprises à pénétrer de nouveaux marchés



Le défi

À l'instar de nombreux pays en développement, l'Afrique du Sud perçoit le commerce comme un moyen de répondre aux attentes des électeurs en matière de croissance et d'emploi ainsi que de diversifier son économie afin de ne plus dépendre uniquement des matières premières. Le pays participe activement aux forums diplomatiques et économiques internationaux tels que le G20 et l'Organisation mondiale du commerce, et les décideurs sud-africains veulent en profiter pour accroître leurs flux commerciaux et d'investissement dans les marchés mondiaux.

Le livre blanc de 2011 sur la politique étrangère de l'Afrique du Sud charge les diplomates de fournir au gouvernement et au secteur privé, des orientations concernant l'économie et les marchés, ainsi que de renforcer la compétitivité des biens et services sud-africains sur les marchés régionaux et mondiaux. Selon les estimations de l'ITC, l'Afrique du Sud dispose actuellement d'un potentiel à l'exportation inexploité de \$31,4 milliards, essentiellement dans des secteurs non miniers comme la fabrication et l'agriculture, ce qui représenterait un apport considérable de \$74,1 milliards aux exportations de marchandises en 2016.

Dans le cadre de la transition vers une diplomatie plus axée sur l'économie, le gouvernement a cherché à mieux doter ses diplomates de compétences pour cibler les ouvertures commerciales et assister les entreprises sud-africaines à poursuivre des intérêts économiques sur les marchés internationaux. En même temps, le gouvernement désirait instituer un programme de formation interne pour doter les diplomates et les autres fonctionnaires d'outils pour comprendre la position du pays dans l'économie mondiale afin de formuler des politiques appropriées.

La réponse

Le Département des relations internationales et de la coopération de l'Afrique du Sud (DIRCO) a invité l'ITC à animer deux ateliers de formation pour 36 de ses fonctionnaires en 2017. Le premier a initié le bureau de pays et les cadres supérieurs à l'utilisation des outils de veille commerciale et économique de l'ITC tels que Trade Map, qui fournit des statistiques à jour et des indicateurs de tendance du marché pour 220 économie, et Market Access Map, qui couvre les données sur les tarifs et les réglementations d'importation. L'objectif était de les outiller pour mener des recherches et répondre aux demandes concernant les possibilités d'exportation, développer des études de faisabilité d'entrée sur le marché dans les secteurs à fort potentiel, et concourir à la formulation de stratégies efficaces pour les entreprises sud-africaines cherchant à pénétrer de nouveaux marchés.

Le deuxième atelier a permis de former un groupe plus restreint de participants afin d'en faire des formateurs d'autres personnes sur l'utilisation des outils de veille économique et commerciale de l'ITC. Huit d'entre eux ont été certifiés pour enseigner à d'autres responsables de DIRCO comment effectuer des analyses de marché et présenter l'attrait de l'économie sud-africaine aux potentiels investisseurs et partenaires commerciaux.

Les résultats

Les participants ont rapporté que la formation, qui s'est terminée en juin, leur a permis de mieux analyser les marchés et de prendre des décisions liées au commerce. En octobre 2017, DIRCO a chargé l'un des formateurs certifiés, Ogaufi Masibi-Mampane, de former des collègues de DIRCO, y compris de futurs chefs de missions diplomatiques à effectuer une analyse de marché.

Elle a déclaré : « Les participants se sont bien imprégnés de la formation. Les chefs de mission étaient très désireux d'utiliser eux-mêmes les outils de l'ITC. Ils ont apprécié la formation et les outils et ont demandé que davantage de ce type de formations soient organisées ».



1.-3. Former les diplomates sud-africains aux outils de veille économique et commerciale de l'ITC

Je crois que la formation que j'ai reçue sur les outils d'analyse de marché de l'ITC m'a préparé à examiner les occasions d'affaire et d'investissement. Je serai en mesure de promouvoir efficacement les exportations de l'Afrique du Sud et de soutenir le commerce et l'investissement durables, inclusifs et mutuellement bénéfiques.

Andrew Adams, responsable commercial sud-africain

Andrew Adams, un autre fonctionnaire affecté au consulat sud-africain à Milan en tant que consul commercial en janvier 2018 a déclaré :

« La diplomatie a changé à l'ère moderne, d'un point de vue politique à une orientation plus économique. Pour qu'un diplomate réussisse à vendre son pays, il lui faut des compétences et une formation appropriée et, surtout, des outils.

Certaines occasions d'affaire ont été manquées à cause d'insuffisance de préparation et de planification en ce qui concerne l'analyse du marché, des situations qui auraient pu être évitées grâce à des recherches et analyses fiables.

Je crois que la formation que j'ai reçue sur les outils d'analyse de marché de l'ITC m'a préparé à examiner les possibilités de commerce et d'investissement. Je serai en mesure de promouvoir efficacement les exportations de l'Afrique du Sud et de soutenir le commerce et l'investissement durables, inclusifs et mutuellement bénéfiques ».

L'avenir

L'ITC a mené des activités de formation similaires au Népal et en Ukraine en 2017, avec des programmes prévus en 2018 pour sept pays d'Asie centrale et l'île caribéenne de Sainte-Lucie.

En perspective, l'ITC prévoit de mettre en place un réseau de formateurs certifiés en analyse de marché et en recherche. Le programme visera à former jusqu'à 25 nouveaux formateurs chaque année dans les pays en développement ainsi qu'à héberger un portail en ligne offrant des cours de recyclage, un soutien pédagogique et des mises à jour sur les nouveaux développements de la suite d'outils d'analyse de marché de l'ITC.



Financé par :

Afrique du Sud

ÉTUDE DE CAS

Utiliser des enquêtes auprès des entreprises pour aider les MPME des Philippines à surmonter les obstacles à l'exportation



Le défi

Pour les entreprises du monde entier, le respect des réglementations techniques et des normes de produits est un aspect de plus en plus important des processus d'affaires, que ce soit à l'international ou au niveau national. Dans les pays en développement, les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) ont souvent des difficultés à se conformer aux exigences de qualité complexes et changeantes des marchés cibles.

Les entreprises interrogées par l'ITC concernant les mesures non tarifaires (MNT) indiquent généralement que les exigences techniques et les procédures d'évaluation de la conformité sont des obstacles d'envergure au succès des exportations. Cette déclaration était particulièrement vraie pour les entreprises aux Philippines, où près des trois quarts des 1 150 entreprises interrogées en 2015 et 2016 par l'ITC en collaboration avec le Département du commerce et de l'industrie des Philippines (DTI) ont déclaré que des réglementations contraignantes entravaient leur capacité à commercer. Près de 60 % des obstacles à l'exportation rapportés par les entreprises philippines concernent des mesures telles que la certification des produits, les tests et l'étiquetage. Alors que les réglementations que les entreprises trouvent contraignantes proviennent généralement de partenaires commerciaux, de nombreuses procédures nationales à respecter dans le commerce transfrontalier sont également inutilement compliquées.

Pour Oryspa Spa Solutions, une société philippine spécialisée dans les produits de santé et de beauté, sa compétitivité à l'exportation est affectée par les coûts locaux élevés de fabrication et davantage compliquée par des exigences de documentation complexes pour les procédures d'exportation ainsi que pour l'expédition et la logistique.

La réponse

Après l'enquête auprès des entreprises, l'ITC et le Département du commerce et de l'industrie des Philippines ont utilisé les résultats pour formuler des recommandations concrètes visant à surmonter les obstacles commerciaux définis, en mettant l'accent sur l'accélération de la conformité des produits philippins avec les réglementations étrangères. Les recommandations, qui en appelaient à une assistance technique et un renforcement des capacités des MPME pour se conformer aux exigences d'essais, de certification, de fumigation et d'étiquetage, ont alimenté le plan de développement des exportations du pays visant à rééquilibrer l'économie du modèle axé sur la consommation vers un modèle axé sur les investissements et les exportations.

Dans le même temps, l'ITC a soutenu les entreprises philippines sélectionnées pour la mise en pratique des recommandations. Dans le cadre de son initiative de conseil en gestion de la qualité des exportations, en partenariat avec la République de Corée, des experts de Small & Medium Business Corp. (SBC) de la République de Corée ont été invités aux Philippines fin 2017 pour fournir des services de conseil approfondis à cinq MPME. Ces sociétés étaient Oryspa et Herbanext Laboratories, un producteur philippin d'extraits de plantes cherchant à pénétrer les marchés internationaux.

Les experts de SBC, un organisme à but non lucratif financé par le gouvernement, qui soutient la croissance et la compétitivité du secteur des MPME en République de Corée, ont formé le personnel des cinq entreprises à la construction et au maintien de systèmes de gestion de la qualité conformes à la norme ISO 9001, une norme internationale clé pour les systèmes de gestion de la qualité. L'objectif était de doter les entreprises d'outils pour améliorer la qualité des produits et les processus de fabrication.



1. Formation en gestion de la qualité aux Laboratoires Herbanext, Philippines 2. Formation à la gestion de la qualité à Oryspa, Philippines
3. Table ronde nationale sur les MNT, Philippines

Les résultats

Nora K. Terrado, sous-secrétaire du Département du commerce et de l'industrie des Philippines, a considéré que les recommandations étaient un exercice de formulation de politiques fondées sur des données probantes axées sur la collaboration afin de réduire les obstacles intérieurs et extérieurs au commerce.

« C'est en collaborant que nous pourrions définir les projets concrets, des mécanismes et des solutions qui permettront de formuler de meilleures politiques, ainsi que des plans d'action nationaux et sectoriels », a-t-elle déclaré. Son département a cherché à répondre aux recommandations issues de l'enquête en organisant des séminaires sur la fumigation et les nouvelles normes internationales et en œuvrant à la formulation des accords de reconnaissance mutuelle qui permettraient aux agences de certification philippines d'être plus largement reconnues sur les marchés internationaux.

Les entreprises philippines qui ont participé à la formation conduite par le SBC se sont déclarées avoir bon espoir que la formation dispensée par les experts de la République de Corée leur permettrait de surmonter les goulots d'étranglement des exportations.

Pat De Ramos, responsable des relations de franchise chez Oryspa, a déclaré que cette formation permettrait à son entreprise d'améliorer les systèmes de gestion de la qualité et la culture d'entreprise. Elle a en outre déclaré que son entreprise en était déjà à affiner ses principaux indicateurs de performance.

Philip S. Cruz, président de Herbanext Laboratories, a déclaré que la formation sur l'amélioration de la disposition des installations et de l'assainissement permettrait à l'entreprise de mieux répondre aux exigences de qualité internationales. L'une des techniques traitait de la mise en œuvre de la méthodologie 5S, une méthode d'organisation du lieu de

« C'est en collaborant que nous pourrions définir des projets concrets, des mesures correctives et des solutions permettant de formuler de meilleures politiques, ainsi que des plans d'action nationaux et sectoriels. »

Nora K. Nora Terrado, sous-secrétaire, ministère du Commerce et de l'Industrie, Philippines

travail mise au point par les Japonais et conçue pour maximiser l'efficacité et la sécurité tout en minimisant le gaspillage.

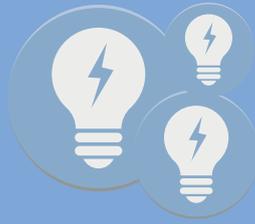
L'avenir

En plus des Philippines, l'initiative de conseil en gestion de la qualité des exportations de l'ITC offre une formation aux MPME au Pérou, également informée par l'enseignement tiré des enquêtes auprès des entreprises sur les MNT. Poursuivant le modèle de la coopération triangulaire, SBC de la République de Corée continuera à fournir un soutien consultatif, en l'élargissant aux nouvelles entreprises et pays sur demande. Les résultats de l'enquête sur les MNT seront utilisés pour adapter les activités de formation et déterminer les entreprises répondant aux critères pour en bénéficier.



Financé par :

République de Corée, Royaume-Uni



Bureau d'assistance au commerce mondial : Un point unique d'accès des MPME aux informations sur les marchés



Le défi

En affaires, le temps c'est de l'argent et le savoir c'est le pouvoir. L'acquisition de l'information nécessaire au commerce international est un processus fastidieux et coûteux pour les entreprises, en particulier et de manière disproportionnée pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME). En termes simples, pour les MPME, l'accès à l'information est un obstacle à la participation aux marchés mondiaux.

Au cours des dix dernières années, de nombreuses ressources d'information de facilitation des échanges ont été développées et mises en ligne par les gouvernements nationaux, les entreprises privées et les agences internationales. Celles-ci vont de la gamme de ressources d'information numérique de l'ITC à des services commerciaux payants en passant par des outils de navigation sur les tarifs offrant des données sur les importations ou les exportations. La pléthore d'outils distincts, chacun fournissant des réponses à des préoccupations différentes avec des degrés variables de qualité, met les MPME en face d'un labyrinthe de services numériques en ligne difficile à explorer, ce qui va à l'encontre de l'objectif de faciliter l'accès à l'information.

Les entreprises interrogées par l'ITC ont rapporté systématiquement que l'accès à l'information est un obstacle majeur à l'intensification de leur participation au commerce transfrontalier. Les délégués des pays membres du groupe de travail des Amis des MPME ont fait une déclaration similaire lors d'un atelier de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en octobre 2017, ajoutant que les solutions nécessitaient une personnalisation spécifique au lieu concerné.

La solution

En commun avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et l'OMC, l'ITC a lancé en décembre 2017 le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk). Conçu comme un outil centralisé facile d'utilisation pour résoudre les difficultés d'accès à l'information, le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) servira de portail unique aux

MPME pour accéder aux informations sur les tarifs, les exigences non tarifaires du marché, les procédures commerciales et la documentation, les possibilités d'affaires et l'environnement politique.

L'ITC, la CNUCED et l'OMC proposent des perspectives complémentaires pour traiter l'information commerciale. Les trois organisations collaboraient déjà pour la compilation et la diffusion des données sur les tarifs appliqués et les mesures non tarifaires. En se mettant en synergie pour la mise en œuvre du Bureau d'assistance au commerce mondial, ces trois institutions permettent aux entreprises de bénéficier de plus de transparence.

Les informations du Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) sont personnalisables par produit et pour le pays source et le pays de destination concerné. Par exemple, une entreprise établie au Bangladesh cherchant à exporter des crevettes vers la France pourrait accéder à des informations sur tous les tarifs applicables (zéro, grâce aux préférences commerciales de l'Union européenne pour les pays les moins développés), sur la valeur ajoutée de 20 % et sur les normes européennes en matière de santé et de sécurité auxquelles les crevettes devront se conformer. Par le biais du Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk), l'entreprise serait en mesure de trouver des explications étape par étape sur les procédures liées au commerce et les exigences en matière de documentation, qu'elle devrait remplir pour expédier des crevettes vers l'UE.

Elle trouverait également une liste des importateurs de crevettes en France ainsi que des données sur les tendances de la demande et les dates et lieux des foires commerciales. Ce sont tous les types d'informations que les MPME ont du mal à trouver.

À ce jour, le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) disponible en ligne est une version bêta, ce qui signifie qu'il s'agit d'une version préliminaire à laquelle les données seront progressivement ajoutées sur une période de trois ans, initialement par l'ITC et progressivement par les organisations des pays couverts par le système. Les



2



3

1.&3. Application mobile et de bureau Global Trade Helpdesk ©shutterstock.com 2. Lancement de l'initiative Global Trade Helpdesk (Bureau d'assistance au commerce mondial), Buenos Aires

fonctions futures comprendront des alertes par courrier électronique sur les secteurs et les marchés intéressant les utilisateurs, ainsi que des fiches d'évaluation personnalisées présentant les informations les plus pertinentes pour les activités de l'utilisateur.

Le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) a été présenté au groupe de travail des Amis des MPME et aux auditoires du Forum public de l'OMC ainsi qu'à la Conférence ministérielle de Buenos Aires et a été bien accueilli.

Le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) sera un portail unique d'information des MPME sur les tarifs, les exigences non tarifaires du marché, les procédures commerciales et la documentation, les ouvertures commerciales et l'environnement politique.

L'avenir

En plus de s'appuyer sur les données de l'ITC, de la CNUCED et de l'OMC, le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) tirera des ressources d'un certain nombre d'organisations internationales et de banques de développement, notamment la Banque inter-américaine de développement (BID), l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et le Groupe de la Banque mondiale.

Le portail HelpMeTrade.org devrait être entièrement fonctionnel en 2020.

L'initiative Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) ne concerne pas seulement la diffusion de l'information, mais aussi sa collecte. Dans les pays en développement et les pays les moins avancés, l'ITC et ses partenaires offriront un soutien personnalisé aux administrations nationales ainsi qu'aux institutions éducatives et autres, telles que les agences de promotion commerciale, pour surmonter les contraintes de capacité d'approvisionnement et de mise à jour des informations commerciales. L'objectif est de permettre aux parties prenantes locales de mettre à jour le Bureau d'assistance au commerce mondial (Global Trade Helpdesk) et de développer des interfaces spécifiques aux pays ou aux régions. Pendant ce temps, les interfaces nationales et régionales serviraient simultanément à respecter les engagements pris par les gouvernements dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges de publier en ligne des informations sur les procédures frontalières de manière claire et accessible.



Financé par :

Allemagne, Suisse

Partenaires

BID, CNUCED, ONUDI, Banque mondiale, Organisation mondiale des douanes, OMC



Créer un environnement propice aux affaires

Stratégie de développement du commerce

Le programme Stratégie de développement du commerce permet aux décideurs des pays partenaires de définir les priorités et les orientations politiques et d'intervenir pour accélérer l'intégration de leurs économies dans le commerce et les investissements internationaux. Grâce à la conception et à la gestion des stratégies sectorielles, nationales et régionales, le programme vise à atteindre des niveaux plus élevés de performance commerciale axée sur le marché, en particulier des petites et moyennes entreprises (PME), pour améliorer la croissance, la création d'emplois et le niveau de vie.

Les résultats clés



\$ 130 millions affectés par le Sri Lanka à la mise en œuvre des recommandations de la Stratégie nationale d'exportation



11 solutions stratégiques déployées dans 8 pays



7 plates-formes de dialogue public-privé créées pour gérer, suivre et mesurer la mise en œuvre de la stratégie

Faits saillants

Au **Sri Lanka**, l'ITC a facilité la conception d'une nouvelle stratégie nationale d'exportation (NES) tenant compte des perspectives de centaines d'acteurs, y compris le gouvernement, les organisations de promotion du commerce, les groupes du secteur privé (tels que les chambres de commerce), les associations professionnelles sectorielles, et les partenaires de développement, notamment la Banque mondiale. Le gouvernement sri-lankais a alloué \$130 millions à la mise en œuvre des initiatives de la stratégie nationale d'exportation dans des domaines tels que les infrastructures, les réformes juridiques et l'image de marque.

À **Maurice**, l'ITC a soutenu le développement et le lancement d'une stratégie nationale d'exportation, la première du pays. Plusieurs recommandations de cette stratégie ont été inscrites dans le budget national. Le budget prévoit le financement d'initiatives, notamment la création d'incubateurs d'entreprises axées sur l'exportation ; la mise en œuvre de réformes visant à attirer les investissements directs étrangers (IDE) ; la simplification de la certification aux exportateurs des industries prioritaires ; et le soutien de la promotion du commerce en faveur des associations professionnelles féminines.

Au **Népal**, l'ITC a facilité la formulation de quatre stratégies sectorielles d'exportation visant à accroître la compétitivité internationale et la pénétration du marché dans les secteurs du thé, du café, de la cardamome et du papier fait main. L'ITC a fourni une analyse de la chaîne de valeur et a veillé à ce que chacune des feuilles de route reflète les contributions des secteurs public et privé.



1. Stratégie nationale d'exportation, Maurice 2.&3. Production de papier Lokta, Népal

Dans le cadre du Programme de l'ITC pour l'autonomisation des jeunes de **Gambie (YEP)**, une feuille de route stratégique pour les jeunes et le commerce a ciblé les secteurs à fort potentiel de croissance et d'emploi et a défini des réformes politiques spécifiques et les investissements éducatifs nécessaires pour convertir le potentiel en activités commerciales et en emplois effectifs. Ces recommandations, qui seront mises en œuvre à partir de 2018, couvriront des secteurs incluant l'agriculture, la fabrication légère, le tourisme, les technologies de l'information et de la communication (TIC), ainsi que le transport et la logistique.

L'ITC a soutenu l'**Ukraine** pour la formulation d'une feuille de route stratégique de développement du commerce qui articule la vision, les objectifs et les priorités du pays en matière de développement et de compétitivité à l'exportation. Le document a été si bien reçu que l'Ukraine a demandé à l'ITC de la soutenir pour la formulation d'une stratégie nationale d'exportation exhaustive en 2018. À

Saint Lucie, l'ITC et le gouvernement s'appuient sur une feuille de route similaire pour formuler une stratégie nationale d'exportation financée conjointement. Au **Mali**, une feuille de route de développement du commerce définit un plan axé sur le marché pour promouvoir la valeur ajoutée et les exportations dans des secteurs tels que les cuirs et peaux, le karité, la mangue, le sésame, les textiles et vêtements, et les TIC.

En **Afghanistan**, l'ITC a coordonné un processus de consultation auquel ont participé, les chefs de file de l'industrie, les propriétaires de petites entreprises, les agriculteurs et les décideurs de toute la nation pour comprendre les obstacles et les possibilités d'intégration du pays dans les marchés régionaux et mondiaux (voir l'étude de cas). Ces consultations ont éclairé la formulation de la Stratégie nationale de l'Afghanistan, qui sera finalisée en 2018, ainsi que d'un document complémentaire, une politique nationale du commerce, qui soutiendra le processus de réforme politique et institutionnelle.

L'ITC et l'**Organisation mondiale du tourisme (OMT)** ont développé une méthodologie de stratégie d'exportation du tourisme qui fournit un plan aux pays cherchant à développer des secteurs touristiques compétitifs.

Facilitation des échanges

Le Programme de facilitation des échanges collabore avec les décideurs et le secteur privé pour réduire le coût des exportations en s'attaquant aux barrières non tarifaires et en simplifiant les procédures transfrontalières, notamment par la mise en œuvre de l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'Organisation mondiale du commerce. Les institutions régionales s'en appuient également pour établir des processus et des mécanismes de mise en œuvre de l'AFE de manière harmonisée au niveau régional.

Les résultats clés



Des entreprises formées dans **19 pays** sur l'Accord de facilitation des échanges de l'OMC



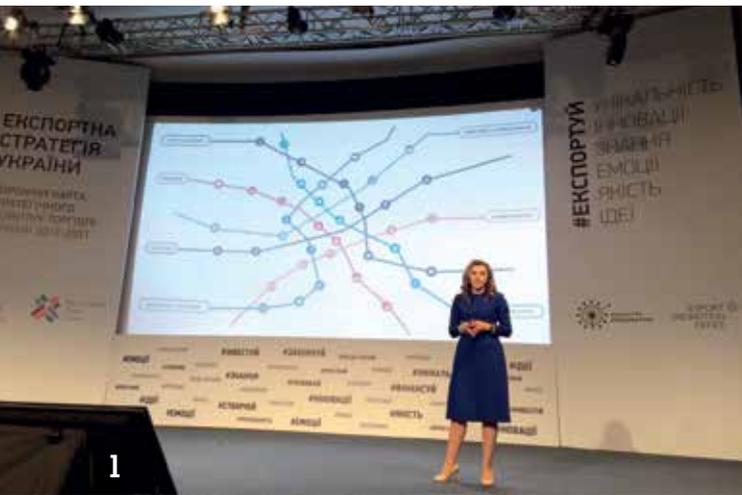
Soutien à la création d'un **Comité régional de facilitation des échanges** pour l'Union économique et monétaire ouest-africaine



Développement d'un modèle de **portails d'information sur la facilitation des échanges** harmonisés au niveau régional dans la Communauté de l'Afrique de l'Est

Faits saillants

En 2017, l'ITC s'est appuyé sur les travaux antérieurs avec les huit membres de l'**Union économique et monétaire ouest-africaine** également connue sous le nom d'UEMOA pour l'assister à mettre en place un Comité régional de facilitation des échanges (RTFC). Ce sera le premier comité de ce genre à coordonner et à suivre la mise en œuvre de l'AFE au niveau régional. L'objectif consiste à créer un environnement commercial plus prévisible dans la région, stimulant à son tour le commerce intrarégional ainsi que les échanges commerciaux avec le reste du monde. Les membres de l'UEMOA ont approuvé en 2017 la structure de gouvernance et le mandat du RTFC et le comité devrait être créé officiellement en 2018. L'ITC avait déjà soutenu les membres de l'UEMOA



1



2

1. Lancement de la feuille de route stratégique pour le développement du commerce, Ukraine 2. Atelier sur la feuille de route stratégique pour le développement du commerce, Sainte-Lucie

afin qu'ils parviennent à un consensus à l'échelle du bloc sur les engagements de l'AFE à mettre en œuvre immédiatement et ceux à mettre en œuvre après avoir reçu une assistance technique et financière.

L'ITC a également soutenu l'UEMOA pour la numérisation de son certificat d'origine, document qui permet aux marchandises en provenance des États membres de circuler librement dans la région sans attirer de tarif extérieur commun du bloc. L'ITC a examiné les lois en vigueur et fait des recommandations sur la manière de mettre en œuvre le nouveau certificat électronique pour réduire les coûts aux commerçants de la région.

Dans le cadre de la **Communauté de l'Afrique de l'Est**, l'ITC s'est associé à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) pour créer un modèle harmonisé pour les plates-formes en ligne dont l'AFE exige la mise en place par tous les membres de l'OMC pour fournir aux commerçants un accès facile à la documentation douanière et aux informations sur les procédures aux frontières. Le premier portail a été lancé au Kenya fin 2017, trois autres portails nationaux devant être mis en ligne en 2018. L'adoption d'un modèle commun de plate-forme à travers toute la région facilitera les comparaisons entre pays.

L'ITC a publié une méthodologie détaillée pour l'application de l'AFE au niveau régional. Le rapport *Établir une feuille de route pour l'intégration régionale sur la base de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges* éclairera les décideurs pour stimuler le commerce entre pays voisins en mettant en œuvre l'AFE au niveau régional.

L'ITC a également poursuivi la formation des entreprises : plus de 450 entreprises rien qu'en 2017, provenant de 19 pays, sur les avantages de la facilitation des échanges (voir l'étude de cas).

Appui aux négociations commerciales et aux réformes politiques

Le Programme de soutien aux négociations commerciales et à la réforme des politiques outille les chambres de commerce et les autres organisations commerciales pour articuler leurs points de vue et participer efficacement aux processus politiques afin de garantir que les négociations commerciales, les politiques nationales et les réformes réglementaires reflètent une perspective bien informée du secteur privé. L'ITC collabore également avec des décideurs politiques pour leur permettre de mieux comprendre la perspective du secteur privé.

Les résultats clés



2 politiques commerciales nationales formulées en Afghanistan et Tonga, avec le soutien technique de l'ITC

2 négociations bilatérales d'adhésion à l'OMC conclues par le Soudan avec le soutien de l'ITC

Faits saillants

À **Tonga** et en **Afghanistan**, l'ITC a soutenu la formulation par les ministères du commerce des deux pays, de politiques commerciales nationales. Les deux documents énoncent des réformes favorables au commerce visant à renforcer les capacités des institutions nationales, à créer des environnements politiques favorables aux entreprises et à mettre en œuvre des réglementations conformes aux engagements internationaux et régionaux. Ils ont été rédigés à travers un processus itératif tenant compte des contributions d'associations du secteur privé et d'experts locaux et internationaux ; ainsi que des consultations nationales et régionales des parties prenantes. Le premier ministre de Tonga a approuvé la politique nationale du commerce pour la mise en œuvre dans le royaume insulaire du Pacifique. Le



3.-4. Lancement d'étiquettes d'ananas, Bénin 5. Stratégie nationale d'exportation, Afghanistan

document de politique nationale du commerce de l'Afghanistan sera présenté au Conseil économique supérieur du pays pour approbation au début de 2018.

En 2017, l'ITC a continué à soutenir la candidature en cours du **Soudan** pour l'adhésion à l'OMC, fournissant des services consultatifs à Khartoum alors qu'il concluait deux des négociations bilatérales sur l'accès au marché, fondamentales pour le processus d'adhésion. L'ITC a également soutenu le Soudan pour la formulation de ses engagements en matière d'ouverture du marché de services, ainsi qu'à répondre aux préoccupations des membres de l'OMC concernant le protocole sur le régime de commerce extérieur soumis à l'OMC en 2016.

À la suite du renouvellement de l'extension par l'UE de l'accès commercial préférentiel aux exportations du **Sri Lanka** au titre du système de préférences généralisées (SPG +) de Bruxelles, l'ITC s'est déployée pour permettre aux entreprises sri-lankaises de maximiser l'utilisation de ce système. L'ITC a soutenu les responsables du gouvernement sri-lankais à mieux comprendre les exigences de conformité SPG + de l'UE, en les complétant d'un guide commercial publié en anglais, cinghalais et tamoul pour expliquer comment les principaux secteurs d'exportation pourraient utiliser le mécanisme.

Financé en 2017 par :

Principaux bailleurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède

Bailleurs de fonds des projets :

Allemagne, Banque de développement des Caraïbes, Banque de développement du Qatar, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Finlande, Italie, Japon, Suisse, Union européenne

Toujours au Sri Lanka, l'ITC a soutenu deux institutions locales, l'Institut supérieur de gestion et l'Institut national des exportations, pour inclure de nouveaux programmes d'études sur la formulation des politiques commerciales dans leurs offres de formation. L'ITC collaborera avec eux pour développer d'autres modules de formation.

ÉTUDE DE CAS

Prendre en compte l'opinion du secteur privé dans les réformes de facilitation des échanges



Le défi

La rapidité et l'efficacité sont essentielles dans la production et le commerce des biens modernes. Les lourdes procédures douanières et les infrastructures frontalières obsolètes augmentent les coûts et retardent les transactions, ce qui nuit à la capacité des entreprises à se connecter aux chaînes de valeur internationales.

Les coûts fixes découlant des retards aux frontières et du respect des procédures d'exportation et d'importation pèsent de manière disproportionnée sur les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) qui, par essence, disposent de moins de ressources et d'économies d'échelle que leurs concurrents plus importants. Ces effets peuvent être particulièrement marqués dans les pays en développement et les pays les moins avancés, où l'environnement économique est souvent moins propice au commerce transfrontalier.

Les inefficacités frontalières découragent le commerce entre voisins alors même que les diplomates poursuivent l'intégration économique régionale. Elles réduisent le potentiel des entreprises à former des chaînes de valeur régionales et à prospérer sur de nouveaux marchés.

L'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), entré en vigueur en février 2017, se veut un moyen de réduire les retards et les coûts à la frontière en simplifiant et en rendant les procédures aux frontières plus transparentes. L'accord comprend de nouvelles dispositions promettant aux pays en développement et aux pays les moins avancés une assistance technique et financière pour leur permettre de se conformer aux obligations liées à l'AFE. Bien que nécessaire, une telle assistance est une condition insuffisante pour que les réformes de facilitation des échanges aient le plus grand effet possible. Le secteur privé s'occupe de la plus grande partie du commerce et par conséquent, rencontre le plus de retards aux frontières dans la pratique. Trop souvent, cependant, il est exclu du processus de réforme, ce qui limite la compréhension des décideurs sur les charges pratiques auxquelles les commerçants sont confrontés dans les opérations transfrontalières.

La réponse

L'ITC s'efforce de combler le fossé entre les négociants et les agences frontalières afin d'assurer la prise en compte des points de vue du secteur privé dans la conception, la formulation, la mise en œuvre et le suivi des réformes. L'institution renforce la capacité des exportateurs, des importateurs, des transitaires et des agents maritimes à comprendre le coût des inefficacités transfrontalières, les obligations légales énoncées dans l'AFE, et les meilleures pratiques en matière de procédures commerciales transfrontalières.

L'ITC s'efforce de combler le fossé entre les négociants et les agences frontalières afin d'assurer la prise en compte des points de vue du secteur privé dans la conception, la formulation, la mise en œuvre et le suivi des réformes pour être en conformité avec l'Accord de facilitation des échanges de l'OMC.

Un volet important des activités de l'ITC a été de soutenir la prise en compte du point de vue du secteur privé dans les plates-formes institutionnalisées de planification et de suivi de la facilitation des échanges ; la mise en place de ces plates-formes étant exigée des membres de l'OMC par l'AFE.

En 2017, l'ITC a organisé des séances de formation interactives de deux jours sur l'AFE à l'intention de plus de 450 entreprises de 19 pays, notamment l'Argentine, le Myanmar, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, l'Arabie saoudite et la République-Unie de Tanzanie. L'un des principaux objectifs de ce cours était d'outiller les milieux d'affaires pour comprendre les exigences et les potentiels avantages de l'AFE, ainsi que de dialoguer de manière constructive avec les décideurs sur le processus de mise en œuvre au niveau national. Les participants, principalement des petits commerçants et des fonctionnaires des agences frontalières, ont pris part à des exercices appuyés sur des exemples concrets. Une attention particulière a été accordée à la nécessité de doter les entreprises des compétences pour



1. Formation à la facilitation des échanges, Kigali 2. ©shutterstock.com 3. Atelier du secteur privé sur la facilitation des échanges, Monrovia, Liberia

comprendre les difficultés techniques et plaider en faveur de recommandations politiques concrètes reflétant les entraves qu'elles rencontrent sur le terrain aux frontières.

Les résultats

Au Sri Lanka, l'ITC a créé un cours en ligne de huit modules destiné à améliorer les pratiques de gestion des exportations des exportateurs de produits alimentaires, d'épices et de vêtements. Le cours rassemble dans une plate-forme numérique unique, toutes les règles et procédures étape par étape, ainsi que les institutions intervenant dans l'exportation du Sri Lanka vers les marchés régionaux et européens. Dans le but d'améliorer l'efficacité du cours, un sondage a été réalisé auprès des autorités douanières pour connaître les erreurs les plus courantes commises par les commerçants lors de l'exportation. Leurs commentaires techniques ont été incorporés dans le matériel de cours en ligne. Les stagiaires rapportent que le cours, dont le siège sera l'Institut national des exportations, a fourni une vision claire de l'ensemble du processus d'exportation et les a outillés pour éviter les erreurs coûteuses liées aux exigences réglementaires et procédurales de l'exportation.

Grâce à l'appui de l'ITC, le secteur privé sri-lankais a étroitement participé à la détermination par le gouvernement de la meilleure façon de séquencer ses réformes de mise en œuvre de l'AFE.

Lors d'un atelier en octobre 2017 au cours duquel l'ITC a facilité les discussions sur la manière d'hierarchiser les mesures de l'AFE en fonction de leur complexité et effet, 14 représentants des entreprises ont échangé sur les priorités du secteur avec les représentants du gouvernement. Cette discussion a permis au gouvernement sri-lankais de mieux éclairer la notification officielle à l'OMC de ses engagements restants en matière d'AFE.

Les activités de formation sur les AFE menées par l'ITC pour le secteur privé ont eu un effet perceptible sur la capacité des entreprises à s'organiser et à défendre leurs intérêts. Par exemple, lors de l'atelier tenu au Kenya en novembre 2017, les entreprises participantes ont présenté des suggestions aux autorités nationales sur la façon d'améliorer le nouveau portail national de facilitation des échanges (produit d'un projet conjoint de l'ITC et de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). Le portail, qui répond aux exigences de transparence énoncées dans l'AFE, est une plate-forme numérique décrivant les procédures étape par étape pour importer et exporter des produits spécifiques, ainsi que les coûts, les temps d'attente et les sources juridiques pour chacun. Les entreprises ont demandé que le portail suive d'autres produits et ajoute de nouvelles fonctionnalités pour mieux répondre à leurs besoins.

Dans le cadre d'une initiative plus étendue visant à stimuler le commerce au sein de l'UEMOA, l'ITC a soutenu la participation mixte public-privé à un comité de facilitation des échanges innovant à l'échelle régionale (par opposition au niveau national).

L'avenir

Pour l'avenir, l'ITC reste déterminé à soutenir la mise en œuvre de l'AFE. L'ITC continuera à soutenir les comités nationaux et régionaux de facilitation des échanges afin qu'ils puissent à leur tour soutenir le secteur privé pour la mise en œuvre et le suivi de l'AFE. Dans la Communauté de l'Afrique de l'Est, l'ITC soutiendra l'amélioration des portails nationaux et régionaux de facilitation des échanges. En outre, l'ITC appuiera certains États d'Afrique de l'Ouest et des États arabes pour la mise en œuvre des exigences spécifiques pour l'AFE, telles que celles concernant le traitement avant l'arrivée et l'échange électronique de certificats d'origine. L'ITC développe également un cours d'apprentissage en ligne conçu pour les MPME.



Financé par :

Finlande

ÉTUDE DE CAS

Jeter les bases de politique de développement du commerce afghan



Le défi

Comme de nombreux États sortant d'un conflit, l'Afghanistan considère que la croissance économique, la création d'emplois et la stabilité sociale sont étroitement liées. L'accroissement des échanges de biens et de services pourrait apporter une contribution importante à l'économie du pays et aux moyens de subsistance de ses citoyens.

L'expansion des relations commerciales de l'Afghanistan est une priorité pour le gouvernement du président Ashraf Ghani depuis son entrée en fonction en septembre 2014. Le pays sans littoral a adhéré à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2016, ce qui est un pas vers l'accès à la plupart des économies mondiales. Kaboul a également cherché à établir des routes commerciales vers ses principaux marchés. Le gouvernement a signé des accords de transit avec le Turkménistan, l'Azerbaïdjan et la Géorgie dans le cadre d'une proposition de route commerciale terrestre et maritime vers l'Europe, baptisée Corridor Lapis Lazuli. Le gouvernement a également signé des accords de commerce et de transit avec l'Ouzbékistan et le Tadjikistan voisins, améliorant ainsi l'accès à la Chine et à la Fédération de Russie. Le commerce avec l'Inde a commencé à se faire via le port iranien de Chabahar et le couloir aérien Afghanistan-Inde, qui depuis juin 2017 assure le transport aérien subventionné pour le fret au départ de Kaboul et de Kandahar pour Delhi et Amritsar.

Pourtant, l'amélioration de l'accès au marché et des liaisons de transport ne suffira pas à relancer le commerce afghan à grande échelle. Des dizaines d'années de conflit ont fait des ravages dans la main-d'œuvre du pays, perturbé ses structures commerciales historiques et laissé ses entreprises avec une connaissance limitée des marchés internationaux. Les futurs exportateurs doivent surmonter l'insécurité, l'infrastructure qui s'effondre, un environnement d'affaires médiocre et des coûts commerciaux élevés.

Même des secteurs prometteurs comme celui du safran afghan, ont vu leurs expéditions interdites sur certains marchés européens en raison d'une contamination dépassant les limites réglementaires en matière de santé et de sécurité. Les fruits séchés afghans, en particulier les raisins secs, ont connu un sort similaire en raison d'une transformation et d'un stockage de qualité inférieure.

Pour que le secteur privé afghan soit compétitif sur les marchés internationaux, le renforcement de capacités au niveau des entreprises, à titre illustratif, pour répondre aux exigences des marchés, devra aller de pair avec l'amélioration de l'environnement politique et institutionnel. Cette combinaison est particulièrement importante pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) qui sont les plus grands pourvoyeurs d'emploi en Afghanistan.

La réponse

Fort de son soutien au processus d'adhésion de l'Afghanistan à l'OMC, l'ITC collabore avec le Ministère afghan du commerce et de l'industrie (MOCI) et la Chambre de commerce et d'industrie des femmes d'Afghanistan (ACCI) pour permettre aux MPME afghanes de participer au commerce international et tirer parti de l'intégration économique régionale.

L'objectif de l'initiative Avancer le commerce afghan lancée en novembre 2016, est de renforcer les capacités nationales de conception et de mise en œuvre de réformes politiques et d'investissements institutionnels pour améliorer l'environnement politique et soutenir l'infrastructure dont les MPME ont besoin pour commercer.

L'ITC et ses partenaires ont dans un premier temps collaboré à la formulation de deux documents globaux de réforme politique à savoir une stratégie nationale d'exportation et une politique nationale du commerce censés servir de cadre politique général des mesures que le pays devrait entreprendre pour accroître la production et le commerce dans les secteurs à fort potentiel d'exportation et d'emploi.

Pour concevoir le contenu de ces documents, les partenaires du projet ont activement cherché à inclure les points de vue du secteur privé afghan, qui s'est longtemps senti marginalisé, dans le processus de politique commerciale du pays. L'ACCI a organisé des consultations avec des chefs d'entreprise et des investisseurs à Kaboul, Mazar-e-Sharif, Herat et Kandahar, rencontrant plus de 500 propriétaires de petites entreprises et leaders industriels afghans qui ont collectivement formulé le consensus sur les principaux obstacles à la compétitivité commerciale de l'Afghanistan.



1.– 3. Consultation des parties prenantes au commerce afghan à Herat, Kandahar et Kaboul

Les résultats

La Stratégie nationale d'exportation (NES) définit les secteurs à fort potentiel à l'exportation et de création d'emplois, en particulier pour les femmes et les jeunes. Pour chacun de ces secteurs : tapis, fruits secs et fruits à coque, fruits et légumes frais, safran, marbre et granit, pierres précieuses et bijoux, elle propose des mesures pour surmonter les faiblesses pesant actuellement sur la compétitivité internationale. Par exemple, la stratégie prévoit l'organisation ou le renforcement des associations d'agriculteurs pour surmonter la fragmentation, favoriser les économies d'échelle et faciliter la fourniture d'une assistance technique dans le secteur du safran. Le secteur des moquettes, quant à lui, nécessite une amélioration de l'image de marque, la simplification des procédures douanières et plus de soutien par exemple avec des attachés commerciaux, sur les marchés étrangers. La stratégie définit également les moyens de remédier aux principaux facteurs transversaux qui entravent les exportations afghanes. L'établissement de mécanismes pour fournir des informations de veille économique et commerciale ; et le renforcement des institutions d'appui au commerce et à l'investissement permettraient par exemple aux MPME de mieux comprendre les tendances de la demande et établir des liens avec de nouveaux marchés.

La Stratégie nationale d'exportation a été présentée au Conseil des ministres afghan et au Comité exécutif chargé des priorités du secteur privé du pays en novembre 2017. C'était la dernière étape essentielle avant l'approbation finale par le Haut Conseil économique du pays, présidé par le président Ghani.

La politique nationale du commerce de l'Afghanistan a également été formulée en 2017 et finalisée au début de l'année 2018. Le document examine les facteurs qui entravent le commerce afghan et propose des solutions. Par exemple, pour équilibrer les besoins de production de recettes et de développement industriel, il faut simplifier le régime tarifaire du

pays, qui est actuellement un régime marqué par des exonérations de droits aléatoires et appliquées de manière inégale. Le document recommande également de simplifier les procédures à la frontière et les exigences en matière de documentation.

Pour le secteur privé afghan, le processus de consultation qui a inspiré les deux documents a été presque thérapeutique.

Atiqullah Nusrat, directeur général d'ACCI a déclaré : « Nous avons été traités comme un coéquipier du gouvernement dans ce processus, pas un concurrent ».

Le ministre afghan des Industries et du commerce, Humayoon Rasaw, a déclaré que ces documents favoriseraient « une relation équilibrée entre l'intégration commerciale et le développement économique national durable ».

L'avenir

Après l'approbation officielle de la stratégie nationale d'exportation, l'ITC et ses partenaires organiseront une table ronde des donateurs pour rechercher la coordination et le soutien nécessaires à la mise en œuvre des mesures stipulées dans la stratégie. L'ITC fournira un appui technique et consultatif au gouvernement afghan sur des thématiques telles que la facilitation des échanges et la modernisation des réglementations du pays en matière de santé et de sécurité, ainsi que sur le renforcement de la compétitivité dans le secteur du safran.

Comme la stratégie nationale d'exportation, la politique nationale du commerce sera d'abord présentée au Conseil des ministres et ensuite soumise au Conseil économique supérieur pour approbation.



Financé par :

l'Union européenne



Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements

Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements

Le programme des institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) vise à améliorer la performance opérationnelle et de gestion des IACI afin qu'elles puissent mieux faciliter l'internationalisation des micros, petites et moyennes entreprises (MPME). L'approche d'analyse comparative AIM for Results permet aux IACI d'évaluer, améliorer et mesurer leur performance. D'autres interventions visent à encourager le dialogue entre les IACI afin de soutenir la création de nouvelles organisations lorsque cela est nécessaire et de renforcer des aspects particuliers d'IACI individuelles ou de groupes d'IACI.

Les résultats clés



219 IACI ont fait état d'une amélioration des performances managériales et opérationnelles grâce aux interventions de l'ITC



100 % des IACI interrogées recommanderait le soutien de l'ITC aux institutions homologues

Faits saillants

En 2017, les IACI du monde entier ont bénéficié de l'assistance de l'ITC pour évaluer et gérer la performance, développer des stratégies plus claires, améliorer les portefeuilles de services, établir des systèmes de mesure des résultats, renforcer les réseaux et optimiser l'utilisation des ressources. Elles en sont sorties mieux outillées pour faciliter la participation des MPME dans des chaînes de valeur mondiales, leur attraction des investisseurs ainsi que leur succès dans les exportations.

Le soutien de l'ITC aux IACI a pris plusieurs formes, notamment des ateliers régionaux, l'établissement et le soutien de réseaux multinationaux d'IACI et la fourniture de services à d'autres organisations. L'ITC collabore avec les IACI à différents niveaux, de l'engagement direct dans les opérations d'une organisation sur une période pluriannuelle à de « légers conseils » et au partage de bonnes pratiques. En outre, l'enquête sur la compétitivité des MPME de l'ITC permet aux IACI de comprendre comment cibler le soutien à la clientèle pour une efficacité maximale (voir l'étude de cas).

Dix-huit IACI, y compris des associations sectorielles, des chambres de commerce et des organisations de promotion du commerce et de l'investissement, ont participé intensivement au programme AIM for Results de l'ITC en 2017, évaluant leurs performances et mettant en œuvre des plans pour améliorer leurs services. Les pays représentés étaient le Bangladesh, le Botswana, le Costa Rica, la Gambie, le Kenya, le Mali, la Mongolie, le Népal, le Pakistan, le Pérou, les Philippines, le Rwanda, le Sénégal, le Sri Lanka, l'Ouganda et la Zambie.

Conformément à la tendance à combiner la promotion du commerce et de l'investissement, l'Agence de promotion des investissements du Costa Rica (CINDE), est devenue la première organisation purement axée sur l'investissement à collaborer avec l'ITC pour une évaluation comparative. Cette



1. Formation AIM for Results à l'attention des chambres de commerce et des associations professionnelles, Casablanca 2. Atelier régional IACI, Accra, Ghana

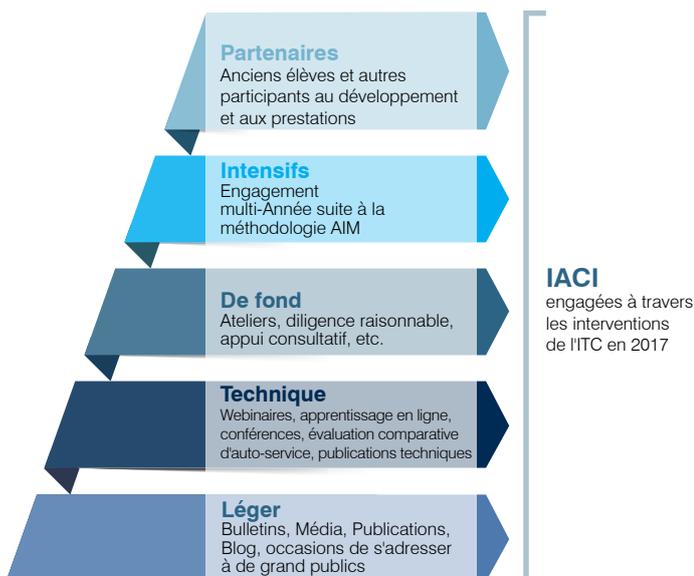
agence a également servi de partenaire clé de l'ITC dans le soutien aux organisations de promotion du commerce et de l'investissement en Afrique de l'Est (voir l'étude de cas).

L'ITC a organisé des ateliers régionaux au Ghana, au Maroc, à Sainte-Lucie et au Sri Lanka, réunissant des représentants de plus de 60 IACI pour mettre l'accent sur la manière de démontrer la valeur aux membres, faire des propositions de stratégies et d'ajout de valeur, et fournir des services qui soutiennent la viabilité financière. En collaboration avec Swisscontact, une fondation pour la coopération internationale

au développement, l'ITC a évalué la fiabilité et l'engagement de 56 potentielles institutions partenaires dans 11 pays à mettre en œuvre un programme suisse de promotion des importations.

En outre, l'ITC et les membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA, plus connue sous le nom d'UEMOA) ont établi le premier réseau régional officiel d'organisations de promotion du commerce en Afrique. En appui au réseau d'agences de promotion du commerce de l'UEMOA, l'ITC a également facilité les partenariats avec l'équivalent ibéro-américain et des Caraïbes, REDIBERO.

FIGURE 2 Approche IACI pour les clients



Financé en 2017 par :

Principaux bailleurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède

Bailleurs de fonds des projets :

Barbade Investment and Development Cooperation, Banque de développement des Caraïbes, CINDE Costa Rica, Cadre intégré renforcé, Facilité de normalisation et de développement du commerce, Fonds africain de garantie, Fundación Argentina para la Promoción de Inversiones y Comercio Internacional, PROCORDOBA Argentina, Programme des Nations Unies pour le développement, Promperu Pérou, Sainte Lucie, Suisse, Swisscontact, Trademark East Africa, Une ONU Zambie, Union européenne,

ÉTUDE DE CAS

Appliquer la formule du Costa Rica pour la promotion des investissements en Afrique de l'Est



Le défi

La plupart des pays ont des agences publiques, semi-publiques ou privées dédiées à la promotion du commerce et à l'attraction des investissements étrangers. Quand elles réussissent, elles constituent un pont essentiel entre le gouvernement et le secteur privé, éclairant leurs clients commerciaux pour qu'ils surmontent les asymétries d'information, partagent les risques et accèdent aux services gouvernementaux.

Dans de nombreux pays en développement, notamment en Afrique, les agences de promotion des investissements font face à des défis de taille. L'environnement politique et l'environnement commercial pour l'investissement sont souvent mal définis. La marque d'un pays peut ne pas le distinguer des concurrents régionaux. Les incitations à l'investissement peuvent être mal ciblées. Dans ces pays, les agences de promotion des investissements manquent souvent de liens étroits avec les acteurs économiques locaux, bien que ces liens soient essentiels pour que l'investissement étranger direct augmente la productivité et procure des avantages durables.

Sur le plan opérationnel, les agences de promotion des investissements disposant de ressources limitées peuvent avoir de la difficulté à embaucher, former et retenir du personnel compétent et à acquérir une réputation de fiabilité. Elles ont tendance à n'être caractérisées que par un service intermittent et fracturé aux clients, avec des mécanismes peu fiables ou absents de tenue de registres, partage d'informations et apprentissage institutionnel. De telles agences peuvent avoir du mal à offrir des solutions cohérentes à de potentiels investisseurs ou à fournir des services de suivi pour soutenir les investisseurs actifs. Si les systèmes managériaux sont sous-optimaux, la conséquence peut en être que ces agences ne mesurent pas leur performance avec précision, ce qui les empêche de démontrer et d'améliorer les résultats.

Bien qu'il soit possible pour les agences d'investissement de s'inspirer des meilleures performances ailleurs, elles manquent généralement des ressources et d'accès à des modèles pour leur inspirer des meilleures pratiques.

La réponse

Dans le cadre d'un projet plus étendu visant à promouvoir le commerce et l'investissement entre la Chine et l'Afrique, l'ITC soutient les agences de promotion des investissements en Éthiopie, au Kenya, au Mozambique et en Zambie pour améliorer leur capacité à attirer et maintenir des investissements étrangers directs. L'ITC a décidé de relier les organisations africaines à un modèle, une agence du Costa Rica qui est la plus performante.

Coalition Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), l'agence de promotion des investissements du Costa Rica, a remporté plusieurs prix pour ses services, ses résultats et sa culture d'entreprise. Son excellence a été confirmée par une évaluation comparative de l'ITC spécialement adaptée pour évaluer les capacités des agences de promotion des investissements. L'évaluation d'août 2017 a fait le point sur les capacités de gestion, de gouvernance et de prestation de services de CINDE et a fourni des recommandations ciblées pour l'amélioration. En dépit de n'avoir que la taille d'une boutique, des ressources limitées, et des grands concurrents régionaux, CINDE offre des résultats exceptionnels axés sur le service à la clientèle, la coopération inter-institutions, et une approche ferme de la mesure des résultats et de l'amélioration continue. La « formule magique » de CINDE repose sur l'utilisation intelligente des plates-formes en ligne, des médias sociaux et des sources d'information existantes. L'innovation est au centre de sa culture : les idées, plutôt que l'argent, génèrent des résultats. Cette approche a une forte pertinence pour les agences africaines.

Avec la contribution de CINDE, l'ITC a créé un nouvel outil pour évaluer les quatre agences africaines de promotion des

« Cette collaboration est très intéressante pour nous car elle s'appuie sur ce processus de croissance. Pendant l'enseignement et le partage, nous apprenons de nouvelles perspectives, de nouvelles cultures et des façons créatives de relever les défis. »

Jorge Sequeira, Directeur général, CINDE



1.-3. Coopération triangulaire en action : responsables du CINDE et des agences africaines de promotion des investissements

investissements tout au long du cycle de vie de la promotion des investissements, en tenant compte de leurs ressources limitées et des environnements politiques complexes dans lesquels elles opèrent. Chaque évaluation a fourni une base de référence des pratiques actuelles et déterminé les domaines à améliorer.

À la lumière de l'éventail des compétences techniques et des connaissances nécessaires pour mener les évaluations, l'ITC a demandé à CINDE dont l'équipe dirigeante était intéressée par le renforcement des capacités institutionnelles en Afrique, d'être son partenaire. Grâce à cette coopération triangulaire, les responsables de CINDE ont éclairé l'ITC pour la conception et l'organisation des ateliers de formation ; fourni un mentorat et un encadrement de pair à pair ; et collaboré avec leurs homologues africains pour préparer des plans d'amélioration de la performance. L'ITC a profité de la conférence à Dubaï de l'Association mondiale des agences de promotion des investissements (WAIPA) en novembre pour organiser un atelier de résolution des difficultés à l'intention des PDG africains et du directeur général de CINDE, Jorge Sequeira.

Il a déclaré : « L'amélioration continue est un élément dont nous travaillons avec ardeur pour faire partie de notre ADN d'entreprise et qui nous aide à viser l'excellence. Cette collaboration est très intéressante pour nous car elle s'appuie sur ce processus de croissance. À travers l'enseignement et le partage, nous apprenons de nouvelles perspectives, de nouvelles cultures et des façons créatives de relever les défis ».

Les résultats

Cette initiative, quoi qu'en soit à ses débuts, a déjà produit de nouveaux outils et modes de collaboration, contribuant à la détermination de l'ITC d'innover et affiner sa prestation de services aux clients. Le processus d'analyse comparative de CINDE a servi de pilote pour affiner les indicateurs de bonnes pratiques en matière d'investissement plutôt que de promotion

commerciale, tels que la capacité institutionnelle à favoriser les liens avec les fournisseurs locaux ou à simplifier les processus d'investissement étrangers. Cette démarche à son tour, a produit des dividendes lors de la réalisation des évaluations des agences africaines et informera le suivi tout au long de leurs processus de réforme.

Des feuilles de route pour l'amélioration ont été mises en place pour les quatre agences africaines, en s'appuyant sur des pratiques qui ont fait leurs preuves au Costa Rica. Les thèmes communs incluent la mise en œuvre des processus et des pratiques pour développer une forte orientation au client ; l'amélioration de la présentation aux potentiels investisseurs ; et l'apprentissage à répondre aux besoins spécifiques des investisseurs sur le marché cible, notamment en comprenant la culture d'entreprise du marché concerné. Développer une meilleure base de mesure sera un thème sous-jacent continu.

Faire intervenir des homologues d'autres pays pour qu'ils partagent leurs pratiques s'est avéré un moyen efficace de renforcer les connaissances, créer de l'empathie et ajouter de la crédibilité aux échanges d'idées au sein des agences africaines de promotion des investissements. Pour l'ITC, tirer parti de l'expérience d'une IACI pour faire avancer une autre a permis de tester de nouveaux modèles de marché et de collaboration avec les institutions partenaires.

L'avenir

La collaboration entre l'ITC et CINDE se poursuivra en 2018, avec des ateliers ciblés et des services consultatifs portant sur les domaines à améliorer ciblés dans chacune des agences africaines.

L'ITC prévoit de reproduire ce modèle de partenariat dans d'autres pays qui se démènent pour attirer des investissements afin de promouvoir une croissance durable.



Financé par :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède, Royaume-Uni

ÉTUDE DE CAS

Comprendre comment les IACI peuvent assister les petites entreprises à devenir plus compétitives



Le défi

Les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) sont l'épine dorsale de toute économie ; elles constituent la grande majorité des entreprises et procurent une part importante de la production et de l'emploi. Ces MPME ont tendance à employer les segments les plus vulnérables de la population active, notamment les travailleurs peu qualifiés, les femmes et les jeunes.

La productivité des MPME est essentielle à la croissance économique et au développement inclusif. Le commerce peut assister les entreprises à devenir plus compétitives grâce à l'apprentissage par la pratique et à l'exposition à une technologie plus avancée, à la qualité et à la concurrence. Cependant, les MPME, en particulier dans les pays en développement, se heurtent souvent à des obstacles lorsqu'elles essaient de commercer au-delà des frontières.

Les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) jouent un rôle crucial en permettant aux MPME de faire face à la concurrence à l'étranger. Les IACI efficaces fournissent des services tels que la veille économique et commerciale, le plaidoyer et la formation : Elles connectent également des MPME prêtes à exporter avec des acheteurs et de potentiels investisseurs.

Dans les économies avancées, les IACI maintiennent généralement les bases de données des MPME avec des descriptions et des coordonnées. Connaître les clients de ces MPME leur permet de leur offrir les services dont elles ont besoin. Cependant, dans de nombreux pays en développement et pays les moins avancés, les IACI ne disposent pas de telles informations, ce qui limite leur capacité à établir des liens avec les acheteurs et les investisseurs internationaux.

La réponse

L'ITC a mis au point un outil d'analyse comparative de la compétitivité des MPME pour assister les IACI à mieux comprendre les besoins des clients de MPME, ce qui permet d'adapter les services pour une plus-value optimale.

Dans le cadre de ce processus, l'ITC équipe les IACI du matériel et des logiciels nécessaires pour maintenir une base de données active de MPME. Plus précisément, l'ITC encadre le personnel d'IACI pour utiliser le logiciel d'enquête, en sélectionnant un échantillon d'entreprises pour enquêter et en formant l'équipe d'enquêteurs.

Des cours en ligne spécialement conçus familiarisent les enquêteurs avec le questionnaire, ce qui permet à l'ITC de noter les MPME sur plusieurs dimensions de la compétitivité (par exemple, la capacité de répondre aux exigences de qualité) et de mesurer l'efficacité de l'appui qu'elles reçoivent des IACI. En comparant les lacunes dans la prestation de services des IACI avec les secteurs où les performances des entreprises sont moindres, l'enquête définit les services d'IACI qui produiraient de plus importantes dividendes en termes d'augmentation de compétitivité des entreprises.

L'analyse comparative de compétitivité des MPME est conçue pour combiner les informations aux niveaux macro (climat des affaires national), méso (écosystème de soutien local pour les entreprises) et micro (capacité d'entreprise) afin de fournir une image nuancée de la compétitivité du secteur privé national sur les marchés internationaux. Les décideurs et les IACI peuvent utiliser les résultats pour reconnaître et résoudre les obstacles à la compétitivité ; comparer la compétitivité des entreprises en fonction de la taille, des secteurs et de l'emplacement ; et mieux apparier les entreprises avec les investisseurs et de potentiels acheteurs.

L'ITC mène actuellement des analyses comparatives en Argentine, en Gambie, au Ghana, au Maroc, au Nigeria, au Rwanda, à Sainte-Lucie, au Sénégal et en Zambie, s'appuyant dans certains cas sur la collecte de données de collaboration récente avec les institutions nationales.

Les résultats

Les analyses comparatives ont déjà généré des informations que les IACI peuvent utiliser pour définir les priorités et mieux cibler leurs services.

En Hongrie, où l'ITC s'est associé à la Maison nationale hongroise du commerce pour enquêter sur les entreprises nationales, les



2



3

1. ©shutterstock.com 2. Outil d'évaluation comparative des IACI 3. ©shutterstock.com

résultats ont montré que les entreprises opérant dans les chaînes de valeur paient moins les frais de transport que les entreprises similaires opérant en dehors des chaînes de valeur. Attirer les chaînes de valeur et faciliter l'accès des MPME à ces chaînes réduit ainsi les coûts commerciaux auxquels les petites entreprises sont confrontées.

Au Kenya, l'ITC recueille des données sur la compétitivité des MPME en partenariat avec la Chambre nationale de commerce et d'industries du Kenya (KNCCI). L'initiative de collaboration a déjà conduit à la création d'une coalition d'institutions des secteurs public et privé. Il s'agit notamment du ministère du Commerce, d'une autorité responsable des petites entreprises et du Conseil de promotion des exportations, qui ont regroupé les listes de leurs membres dans une base de données commune. La Chambre nationale de commerce et d'industries du Kenya a déclaré que cette démarche a facilité la mise à jour de sa propre base de données, lui permettant de mieux atteindre les entreprises les plus nécessiteuses de son soutien.

En Gambie, l'enquête sur la compétitivité des MPME a été déployée parallèlement à la stratégie nationale d'exportation, une feuille de route politique pour accroître les exportations et la création d'emplois. L'enquête comprenait un module spécialement conçu pour analyser les lacunes en matière de compétences pour les jeunes dans les secteurs de l'agriculture, du tourisme et des technologies de l'information. Les potentiels employeurs dans le secteur du tourisme ont déclaré que l'insuffisance de qualification constituait leur principal obstacle, tandis que dans les secteurs des technologies de l'information et de l'agriculture, les coûts de la main-d'œuvre représentaient les plus grands défis. Ces résultats ont éclairé la formulation de la Feuille de route Jeunesse et commerce 2017 - 2021 de l'Agence gambienne de promotion des investissements et des exportations. Suwaibou Cham, un des cadres supérieurs de l'agence, a déclaré : « les résultats de l'analyse comparative nous ont

permis de mieux évaluer les écarts de compétences tout au long de la chaîne de valeur et, au bout du compte, de cibler les possibilités d'emploi pour les jeunes ».

Les questions de l'enquête liées au genre ont comblé des lacunes de données sur les goulots d'étranglement rencontrés par les femmes entrepreneurs dans le secteur des services au Kenya et en Indonésie. Par exemple, il est apparu que les entreprises appartenant à des femmes au Kenya connaissent mal les processus nationaux de propriété intellectuelle, de sorte que moins de 15 % d'entre elles possèdent un brevet national. Pendant ce temps, les femmes exportatrices en Indonésie sont à 10 points de pourcentage de plus que les non-exportatrices à même d'avoir un site Web d'entreprise, ce qui souligne l'importance d'être connectées pour vendre à l'échelle mondiale. Les programmes d'IACI dans les deux pays peuvent maintenant œuvrer pour remédier à ces insuffisances.

L'avenir

L'outil d'analyse comparative de la compétitivité des MPME est actuellement en cours de déploiement ou de finalisation dans le cadre de projets de l'ITC dans plusieurs pays. Jerson Badal, de l'Agence de promotion des exportations de Sainte-Lucie (TEPA), qui a récemment achevé la phase de collecte des données, a déclaré être persuadé que la capacité à mieux cibler les programmes d'appui des MPME permettrait à son agence d'attirer des financements.

En renforçant la capacité des institutions et associations locales à évaluer et à répondre aux besoins des MPME, l'outil offre une solution durable aux pays cherchant à renforcer la compétitivité de leurs MPME.

Une extension prévue de l'outil permettra aux MPME elles-mêmes d'évaluer leur compétitivité et de comprendre les mesures à prendre pour être prêtes à exporter.



Financé par :

Allemagne, Australie, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Sainte-Lucie, Suède, Union européenne,



Relier les MPME aux chaînes de valeur internationales

La valeur ajoutée aux échanges commerciaux

Le programme de Valeur ajoutée aux échanges commerciaux met l'accent sur l'amélioration de la capacité des MPME à satisfaire les exigences du marché et s'intégrer dans les chaînes de valeur locales, régionales et mondiales. Ce programme permet de rendre les MPME plus compétitives en améliorant les capacités sectorielles et de niveau de l'entreprise, en renforçant les écosystèmes dans lesquels les MPME opèrent à chaque étape de la chaîne de valeur et en créant des plateformes de dialogue public-privé pour les changements transformationnels à grande échelle.

Les résultats



\$918 000 d'exportations supplémentaires enregistrés par les sociétés népalaises de cachemire



\$350 000 de nouveaux contrats à terme pour les fruits et légumes de sociétés ukrainiennes

Faits saillants

En 2017, l'ITC a collaboré avec des partenaires à chaque étape de la chaîne de valeur pour permettre aux MPME des pays en développement d'exploiter des réseaux de production régionaux et mondiaux des biens et services à valeur ajoutée afin de créer des emplois et d'augmenter les revenus.

En **Guinée**, l'ITC a facilité la première expédition de mangues par avion du pays, concourant ainsi à restaurer le statut national d'exportateur international de fruits exotiques frais de qualité vers l'Union européenne (UE) et ailleurs. Cinq tonnes

de mangues Kent, d'une valeur de €20 000, ont été expédiées par avion en trois envois distincts vers la France. L'ITC avait formé les producteurs de mangues guinéens à répondre aux exigences du marché et soutenu leur participation à Fruit Logistica, une importante foire commerciale de Berlin, où ils ont établi des contacts avec les acheteurs français. Avec l'explosion de la demande mondiale de mangues, l'avenir des producteurs guinéens est prometteur : dans quelques années, le pays devrait pouvoir exporter jusqu'à 15 000 tonnes par an, au même niveau que les exportations du Sénégal et du Mali aujourd'hui.

Plus d'exportations génèrent en principe plus d'emplois. Au **Népal**, l'ITC a soutenu l'industrie du cachemire pour le développement des produits, la recherche d'acheteurs et l'amélioration des compétences en matière de développement des entreprises (voir l'étude de cas). Les 26 entreprises ayant pris part au projet ont diversifié leur portefeuille de produits, des châles et foulards aux pull-overs, cardigans et autres articles tricotés. Leurs exportations ont ainsi été stimulées de 16 %, pour une valeur de \$918 000, créant 214 nouveaux emplois. En outre, 11 étudiants d'un collège de mode où le projet a fourni une formation sur la conception et le développement de produits ont été recrutés pour travailler dans le secteur.

En 2017, l'ITC a également assisté les producteurs de fruits et de légumes, du **Lesotho** et de la **République-Unie de Tanzanie** pour accroître leurs revenus grâce à une augmentation de productivité et à l'ajout de valeur.

Au Lesotho, l'institution a fourni aux producteurs de fruits et légumes des serres et des formations techniques sur la manière de les installer, ce qui a permis de réaliser des gains de revenus substantiels. L'approche est actuellement émulée par le secteur privé et d'autres agences d'exécution. En République-Unie de Tanzanie, l'ITC a fourni des serres et formé 18 agriculteurs cultivant des poivrons doux et les a mis en contact avec de potentiels clients de l'industrie touristique local. Les agriculteurs ont ensuite fourni 5,1 tonnes de poivrons aux hôtels de Dar es-Salaam, réussissant ainsi une intégration dans une chaîne de valeur touristique.

En partenariat avec le **Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP)**, l'ITC et l'**Institut de recherche et de développement agricoles des Caraïbes** ont amélioré la compétitivité de milliers d'exploitations familiales et de petits transformateurs dans l'industrie des noix de coco des **Caraïbes**.

Aux **îles Fidji**, l'ITC a facilité la formulation de feuilles de route de politique du secteur de l'élevage, qui ont été incorporées dans la stratégie nationale de développement de l'élevage. Trois producteurs principaux encadrés par le projet ont rapporté une réduction substantielle du temps d'engraissement et des augmentations moyennes de 20 % ou plus du poids du bétail et des prix de vente. Les producteurs de miel encadrés par l'ITC ont augmenté les volumes de production jusqu'à 10 fois et les prix de vente de plus de 5 %. Certains ont commencé à vendre aux stations balnéaires de l'île.

Aux **Comores**, l'ITC a soutenu les coopératives d'agriculteurs de clous de girofle, de la vanille et de l'ylang-ylang pour avoir accès au crédit des institutions financières. Quatre coopératives ont obtenu un financement d'environ \$900 000. L'ITC a également soutenu les coopératives pour l'amélioration de leurs opérations et la constitution d'un registre commun.

E-solutions

Le commerce de biens et de services via des réseaux numériques a créé de nouvelles possibilités commerciales majeures. Mais les activités d'entreprises des pays pauvres, en particulier des MPME, sont entravées par des facteurs tels que l'inadéquation de la logistique et le manque d'accès aux systèmes de paiement. Le programme E-Solutions permet de surmonter ces obstacles grâce au renforcement de capacités et au partenariat avec les institutions locales d'appui au commerce et à l'investissement (IACI).

Les résultats clés



\$200 000 des ventes générées à travers « E-Commerce Caravan » pour les MPME du Maroc, de Côte d'Ivoire, du Sénégal, d'Éthiopie et de Syrie



58 femmes déplacées internes en Syrie ont été formées à la fabrication d'objets artisanaux à vendre en ligne

Faits saillants

En **Jordanie**, au **Maroc** et en **Tunisie**, l'ITC a soutenu les MPME pour l'exploitation du potentiel du commerce en ligne à travers les marchés virtuels tels que eBay, Etsy et Alibaba. Le projet a adopté une approche à deux volets. Il a outillé les gouvernements pour créer un environnement propice au commerce en ligne grâce à des réformes visant à améliorer l'accès aux mécanismes de paiement internationaux, abaisser les tarifs postaux et simplifier les procédures d'exportation. De la Tunisie, le projet a également soutenu directement les MPME en les dotant de compétences pour répondre aux exigences des plates-formes de vente en ligne. Des conseillers en exportation de commerce en ligne formés et certifiés par l'ITC ont assisté des entreprises pour ouvrir des comptes ; accéder à des solutions de paiement (telles que PayPal) ; développer des listes de marchandises attrayantes ; fixer les prix des produits ; et offrir des tarifs d'expédition

transparents ainsi que préparer des retours. En 2017, 39 entreprises tunisiennes ont réalisé des ventes d'une valeur de près de \$200 000, envoyant des produits tels que de l'artisanat en bois d'olivier et du thon en conserve aux États-Unis via Amazon et Etsy ; le mobilier, la spiruline et l'artisanat aux entreprises en Europe via Monoqi et d'autres sites ; et des serviettes foudra en Australie. Des travaux similaires sont en cours par d'autres conseillers et entreprises au Maroc et en Jordanie.

Dans ces trois pays, l'ITC a assisté des organismes inter-institutionnels de haut niveau sur le commerce en ligne à définir des réformes et à créer des initiatives pour stimuler l'accès au commerce en ligne. Une étude nationale menée en Tunisie a débouché sur des réformes visant à améliorer la transparence des procédures d'exportation pour le commerce en ligne ; réviser les procédures pour les permis d'exportation de produits artisanaux ; élargir l'accès aux paiements électroniques ; et passer en revue les textes juridiques pertinents.

L'ITC a soutenu Rania Kinge, une entrepreneuse **syrienne** pour la formation de femmes déplacées internes dans la production d'objets artisanaux, de bijoux et de vêtements adaptés au commerce en ligne. S'appuyant sur des conseils antérieurs pour préparer des listes de produits en ligne et améliorer la gestion des stocks, l'ITC a initié sa société à l'utilisation des outils hébergés en ligne (cloud) pour la gestion des stocks et la gestion des commandes. Une série d'événements promotionnels en ligne et hors ligne en Suisse et au Japon ont permis de sensibiliser et de vendre plus de \$20 000 ainsi que de pourvoir l'emploi à 30 femmes.

Au sein de l'**Union économique et monétaire ouest-africaine**, également connue sous le nom d'UEMOA, l'ITC intervient pour la création d'un marché en ligne entreprise-à-entreprise (B2B) géré localement. La plate-forme ConnectUEMOA sera opérationnelle en 2018. Quelque 55 entreprises au Mali, en Guinée-Bissau et au Sénégal ont été soutenues pour créer des listes de produits à la fin de 2017, avec des formations en cours au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Niger et au Togo.

Financé en 2017 par :

Principaux bailleurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède

Bailleurs de fonds des projets :

Allemagne, Banque de développement des Caraïbes, Banque mondiale, Canada, Cadre intégré renforcé, COMESA Madagascar, DHL, États-Unis, Facilité de normalisation et de développement du commerce, Fonds africain de garantie, Japon, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Pays-Bas, Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB), Programme des Nations Unies pour le développement, République de Corée, Sime Darby, Suède, Suisse, UEMOA, Une ONU Rwanda, Union européenne

ÉTUDE DE CAS

Relier les MPME aux marchés internationaux pour créer des emplois en Afrique du Nord



Le défi

Les jeunes d'Afrique du Nord sont confrontés à des taux de chômage élevés à mesure que leurs pays se démènent pour générer la croissance économique nécessaire pour la création d'emplois à l'afflux de nouveaux venus sur le marché du travail, résultat de la forte expansion démographique. L'amélioration de la compétitivité des entreprises dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et la connexion des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) aux débouchés à l'exportation soutiendraient la création d'emplois et la croissance inclusive. En même temps, elle réduirait les incitations à la migration clandestine.

Les pays d'Afrique du Nord ont des populations de diasporas importantes et établies qui vivent et travaillent dans de potentiels marchés lucratifs, notamment en Europe. La politique de développement a eu tendance à se focaliser sur les envois de fonds, et pourtant les communautés de la diaspora ont également la possibilité, bien que sous-exploitée, de partager leurs compétences et de construire des réseaux commerciaux transnationaux.

L'établissement de liens avec des clients et de potentiels fournisseurs transfrontaliers n'est pas aisée pour les MPME, pour des raisons allant du faible accès au financement à une expertise limitée en gestion. Pour les artisans d'Afrique du Nord, même opérer sur les marchés nationaux peut être difficile. Souvent, ils ne savent pas comment tarifier leurs produits de manière appropriée et, parce qu'ils n'ont généralement pas accès aux marchés, ils sont vulnérables aux intermédiaires qui tirent l'essentiel des gains de leur travail.

La réponse

L'ITC collabore avec des MPME du secteur de l'artisanat en Égypte, au Maroc et en Tunisie pour améliorer leurs compétences en affaires et leur permettre de se rapprocher des acheteurs étrangers. Les artisans et les entrepreneurs ont été formés pour évaluer les produits, normaliser la qualité, améliorer l'emballage et répondre aux tendances du marché pour les couleurs et les matériaux recherchés par les acheteurs.

En Tunisie, 30 potentiels exportateurs ont été encadrés par l'ITC pour préparer les grandes foires commerciales européennes. Au Maroc, 20 entreprises ont cherché à en savoir plus sur les marchés d'exportation, avec un accent particulier sur l'Espagne. En Égypte, l'ITC a soutenu la collaboration entre 20 jeunes concepteurs et artisans, dont 80 % de femmes, sur les concepts de décoration intérieure et le développement des produits ménagers à offrir aux potentiels acheteurs.

Des entrepreneurs de la diaspora nord-africaine à Paris ont participé aux activités de formation. L'objectif visé avait un double volet : Faire profiter les participants, de leurs connaissances et de leurs compétences sur le marché et ; jeter les bases de réseaux d'affaires transfrontaliers.

L'ITC a soutenu la formation en facilitant la participation de 44 MPME : 17 du Maroc, 20 de Tunisie et 7 d'Égypte ; au salon Maison et Objet, salon majeur de l'industrie du meuble à Paris, et au salon Ambiente à Francfort. Dans les deux cas, l'ITC a organisé des sessions entreprise-à-entreprise (B2B) de MPME avec de potentiels acheteurs.

Les résultats

Le projet a généré des ventes totales de €373 000 pour les MPME marocaines et tunisiennes, soit 50 % de plus que le financement total du projet, avec des débouchés prometteurs pour de futures transactions. La majeure partie de ces ventes a été réalisée par le biais des réunions entreprise-à-entreprise organisées lors des salons à Paris en septembre 2017 et à Francfort en février 2018.

Tomorrowland, un détaillant japonais de vêtements haut de gamme, d'accessoires et de décorations d'intérieur, a passé une commande de 11 tapis du Centre 3T après avoir rencontré le personnel de MPME tunisiennes au salon de Paris.

« Nous apprécions leurs produits faits main avec des couleurs naturelles », a déclaré Akiko Ono, représentant de Tomorrowland à Paris. « L'entreprise est ravie de découvrir que les artisans reçoivent un nouveau savoir-faire à travers l'ITC », a-t-elle ajouté, en parlant de leur intention de vendre les tapis dans leurs magasins. Lors des réunions entreprise-



2



3

1. Samia Mestiri, fondatrice de la société d'artisanat Tunisie Autrement, Tunisie 2. Production artisanale de savon, Maroc
3. Salon de la Maison et de l'Objet, Paris

à-entreprise de Paris, d'autres acheteurs, notamment Le Club 55, Minelli, Salt et Lemon, et Caravane, ont également exprimé leur intérêt pour les produits vendus par les MPME de la délégation soutenue par l'ITC. Minelli, une marque française de chaussures et d'accessoires, a commandé 500 paniers d'une société marocaine. Salt and Lemon, un magasin de décoration et d'accessoires établi sur le territoire français de la Réunion, a passé une commande de 2 000 foutas, un type de serviette fine et à motifs, d'une société tunisienne. Les entreprises tunisiennes se sont également rencontrées et ont conclu des accords avec des acheteurs du Liban, du Luxembourg et des États-Unis.

À Ambiente, les MPME tunisiennes ont confirmé des ventes de €43 000, avec des transactions supplémentaires d'un montant de €150 000 en négociation. Les acheteurs intéressés étaient Nature & Découverte, un détaillant français, et Kusiner, un fabricant de tapis danois, pour des foutas, des accessoires de table en bois d'olivier et des articles de décoration intérieure.

Les activités de formation ont renforcé les compétences commerciales et de marketing des participants tout en les initiant à de nouveaux marchés et en leur permettant de se connaître les uns les autres.

Sonia Latrous, directrice du marketing à l'Office national de l'artisanat tunisien qui a soutenu l'atelier et présenté des idées sur la façon de se servir du commerce en ligne pour accéder au marché, a déclaré : « Grâce à la formation dispensée par l'ITC, les artisans peuvent désormais évaluer leurs produits de manière appropriée. Ils ont également été formés à l'emballage et à l'étiquetage, ainsi qu'à répondre aux tendances du marché et aux exigences de qualité ».

De nombreux participants égyptiens se sont regroupés sous le label « Artisans from Egypt » et s'activent à la commercialisation de leur catalogue commun de produits de décoration et de textiles d'intérieur aux acheteurs internationaux. Le catalogue a été présenté aux acheteurs



€373 000

de ventes pour les MPME marocaines et tunisiennes, avec des accords en perspective

d'Espagne, de France et d'Allemagne à travers des réunions entreprise-à-entreprise organisées par l'équipe de projet de l'ITC. Le travail des artisans a attiré l'attention et le soutien de la Banque d'Alexandrie, ou Alexbank, une grande banque égyptienne, qui a parrainé le voyage de sept artisans pour rencontrer de potentiels acheteurs en Europe.

« Alexbank est fière d'avoir commencé à soutenir un groupe de jeunes concepteurs égyptiens prometteurs dans le cadre d'un plan visant à renforcer le secteur de l'artisanat égyptien en élargissant leurs chances d'accès aux marchés d'exportation », a déclaré Laila Hosny qui dirige le bureau en charge de la responsabilité d'entreprise et du développement durable à la banque. Elle a indiqué que la banque avait hâte d'offrir son expertise en matière de financement du commerce aux concepteurs.

L'avenir

L'ITC est en train de finaliser un Guide d'exportation de produits artisanaux pour fournir aux artisans, des informations pratiques sur l'exportation de leurs produits.

Un atelier de renforcement des capacités est prévu à Alger avant la conclusion du projet en mars 2018.

L'ITC développe des projets de suivi en Algérie, en Égypte, au Maroc et en Tunisie ; qui se serviront également des réunions entreprise-à-entreprise et du renforcement des capacités pour stimuler les accords commerciaux et la création d'emplois.



Financé par :

Japon

ÉTUDE DE CAS

Soutenir la croissance de la valeur ajoutée et des exportations dans le secteur du pashmina au Népal



Le défi

Même lorsqu'elles produisent des matières premières pour des produits qui ont des prix élevés sur les marchés mondiaux, les communautés agricoles des pays en développement ne capturent souvent qu'une faible part des gains.

Le pashmina, un type de laine de cachemire particulièrement prisé pour sa douceur et sa chaleur, provient de quatre races apparentées de chèvres de l'Himalaya. Le Népal est renommé sur le marché du luxe pour sa laine de pashmina de haute qualité. Les fibres fines qui proviennent de sa chèvre de montagne chyangra sont encore particulièrement prisées.

Cependant, le secteur a été volatil. Après avoir culminé à \$82 millions en 2001, les exportations de pashmina du Népal ont chuté à \$30 millions en 2010, en partie à cause de la concurrence des produits d'imitation de qualité inférieure. Alors que les pressions concurrentielles sur le secteur montaient, la réputation de longue date du pays en tant que source fiable pour les produits de haute qualité en pashmina s'est étiolée.

Le gouvernement du Népal et l'Association des industries de Pashmina du Népal (NPIA) ont reconnu que des mesures concertées étaient nécessaires pour regagner des parts de marché et rétablir les recettes d'exportation et la réputation du secteur. Le Népal devait ainsi se repositionner sur le marché, ciblant les segments de luxe à forte valeur ajoutée. Se maintenir dans ces marchés de niche peut permettre aux producteurs de pashmina népalais d'engranger assez de revenus mais ils doivent être en mesure de fournir des produits uniques de haute qualité ainsi qu'un service exceptionnel aux acheteurs.

La réponse

Depuis 2013, l'ITC collabore avec le Ministère du Commerce, de l'industrie et des approvisionnements, l'Association des industries de Pashmina du Népal (NPIA), des producteurs de pashmina sélectionnés et d'autres parties prenantes du secteur pour concevoir et réaliser des interventions dans toute la chaîne de valeur en vue de stimuler la diversification des revenus, des produits et des marchés.

Pour remédier à un important déficit de compétitivité pour l'industrie du pashmina au Népal, l'ITC a soutenu le développement de l'image de marque et d'une marque de commerce pour le Pashmina du Chyangra afin de distinguer le produit des concurrents de moindre qualité sur les marchés internationaux. La marque Chyangra Pashmina a été soutenue à travers des supports de marketing, un site Web, un film promotionnel et une campagne de promotion par médias sociaux au Japon et aux États-Unis.

L'ITC a soutenu le Ministère du Commerce, de l'industrie et des approvisionnements pour développer son portefeuille d'activités et de services afin de mieux répondre aux besoins de ses clients. L'institution a réuni des experts de la création de mode, du marketing et de la protection des marques pour former des entreprises népalaises à développer des collections de produits de haute qualité répondant aux tendances de la demande et aux réglementations techniques du marché international de luxe. Le soutien de l'ITC a également permis à 42 producteurs de pashmina népalais de participer à des foires commerciales en France, à Hong Kong (RAS), au Japon et aux États-Unis.

Pour renforcer les capacités de développement de produits au Népal, l'ITC a mis en relation Namuna College of Fashion Technology et l'Association des industries Pashmina du Népal ainsi que l'industrie plus étendue du pashmina pour développer un cours spécialisé sur la conception de pashmina.

Au cours du processus de planification du projet, l'ITC a noté un manque de lien en amont entre l'industrie du pashmina et les producteurs primaires. En conséquence, l'ITC a fait intervenir chacune à son niveau, toutes les parties prenantes



1. Étiquette de marque du Pashmina de Chyangra © Lucent Pictures 2. Femme fabriquant du fil, Népal © Lucent Pictures 3. Exposants de pashmina népalais au salon Apparel Sourcing, Paris

népalaises : les agriculteurs, l'Association des industries Pashmina du Népal et les ministères concernés, et cette démarche a facilité l'établissement des connexions directes au marché et une meilleure réponse à leurs besoins. L'ITC a également concouru à la création de l'Association des producteurs de Pashmina de Chyangra et des industries de Pashmina du Népal afin de permettre aux agriculteurs d'articuler leurs priorités.

Les résultats

Le projet Pashmina Enhancement and Trade Support a démontré que le Népal peut regagner des parts de marché à condition que les parties prenantes du secteur aient une vision claire et partagée de la manière de le faire. Le projet a concouru à la croissance et à la diversification du secteur du cachemire au Népal. L'utilisation de la marque de commerce Chyangra Pashmina rebaptisée et normalisée a plus que quadruplé ; le secteur a évolué d'un modèle de vente ponctuelle de produits pashmina à des acheteurs dispersés vers un modèle plus structuré axé sur la clientèle avec un engagement collectif de promouvoir le secteur sous une bannière « Made in Nepal ».

Les exportations de produits en cachemire tricotés, par opposition aux tricots tissés, tels que les pull-overs, cardigans et maillots, sont passées de moins de \$2 millions en 2012 à plus de \$5 millions en 2016/17, malgré la baisse du commerce suite au tremblement de terre dévastateur qui a frappé le pays en 2015. Vingt-six des entreprises soutenues par l'ITC pour participer à des foires commerciales internationales ont rapporté des exportations supplémentaires de \$918 000. Dans l'ensemble, les 42 entreprises qui ont pris part au projet ont augmenté leurs exportations de 16 % en 2017, créant ainsi 214 emplois supplémentaires. Grâce aux liens établis entre les membres



\$918 000

d'exportations supplémentaires pour 26 entreprises soutenues par l'ITC

de l'Association des industries de Pashmina du Népal et les producteurs de Pashmina de Chyangra, les agriculteurs ont pu vendre à des prix jusqu'à 80 % plus élevés.

Le collège de mode de Namuna a formé 35 étudiants au développement de produits Pashmina de Chyangra, dont la majorité a obtenu un emploi ou des stages dans l'industrie.

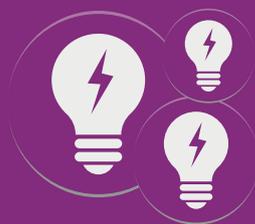
L'avenir

L'ITC prévoit s'appuyer sur le succès du projet en élargissant la portée et l'étendue des activités de renforcement des capacités. Pour les fermiers producteurs de Pashmina de Chyangra, il faudra créer plus de liens en amont, promouvoir la commercialisation et accentuer l'appui pour ajouter de la valeur aux fibres en les lavant, en les démêlant et en les mettant en balles. Ces mesures permettront aux agriculteurs non seulement de facturer davantage leurs produits, mais à l'industrie du pashmina du Népal de répondre aux préoccupations des consommateurs mondiaux en matière de traçabilité de la fibre au produit. Concernant l'environnement commercial plus étendu, il s'agirait d'améliorer les installations d'essai pour la certification internationale de la qualité et la formulation d'une stratégie d'exportation pour le secteur.



Financé par :

Cadre intégré renforcé



Permettre aux producteurs de café africains de vendre à des prix plus élevés grâce aux enchères en ligne



Le défi

L'un des rôles les plus importants des marchés dans l'économie est de permettre de fixer les prix : les interactions entre acheteurs et vendeurs permettent d'établir le prix d'un produit donné. Mais les vendeurs ne peuvent réussir à fixer leurs prix de vente que s'ils sont bien informés et peuvent choisir parmi plusieurs potentiels acheteurs.

Les producteurs de café de spécialité à forte valeur ajoutée des pays en développement n'ont généralement pas de possibilités de fixer les prix directement aux importateurs et torréfacteurs internationaux. Le modèle commercial traditionnel, fondé sur les relations, désavantage les vendeurs, en particulier les MPME qui manquent de ressources et de réseaux de commercialisation, dans les négociations sur les prix, les empêchant ainsi d'obtenir des prix optimaux pour leurs grains de café.

L'Association africaine des cafés fins (AFCA), un groupe à but non lucratif regroupant des parties prenantes de toute la chaîne de valeur du café, s'efforce de promouvoir les exportations de café de spécialité de l'Afrique orientale et australe. Le groupe organise le concours Taste of Harvest, un événement de dégustation régulier conçu pour mettre en

valeur le café africain de haute qualité en vue de tisser des liens avec des acheteurs internationaux qui autrement, pourraient se tourner vers des pays fournisseurs habituels. Un élément clé de ces événements est la dégustation, le terme utilisé pour les dégustations organisées de cafés brassés par des dégustateurs certifiés qui déterminent si les profils de saveur d'un café sont considérés comme des spécialités.

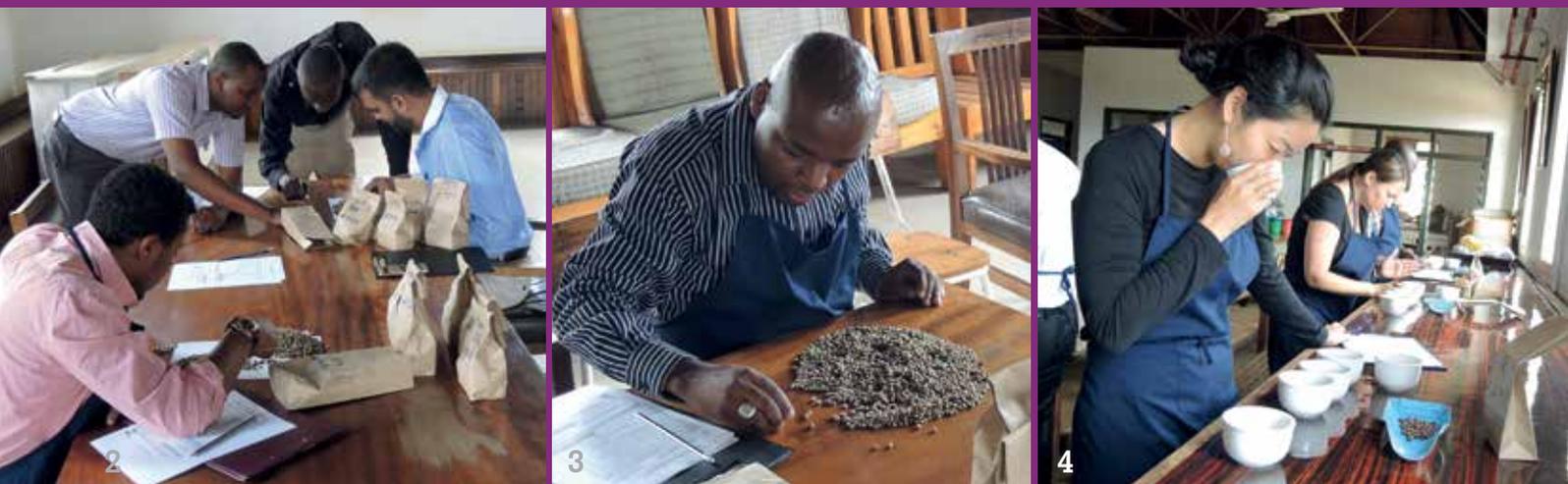
L'ITC collabore avec l'Association africaine des cafés fins depuis 2014 pour soutenir de meilleures connexions entre les vendeurs de café et les acheteurs internationaux. Cependant, alors que des initiatives telles que Taste of Harvest ont réussi à rehausser le profil des producteurs gagnants et ont permis aux acheteurs internationaux de se rencontrer et de leur faire des offres d'achat directes, la compétition n'était pas une plateforme soutenant les offres concurrentielles.

La solution

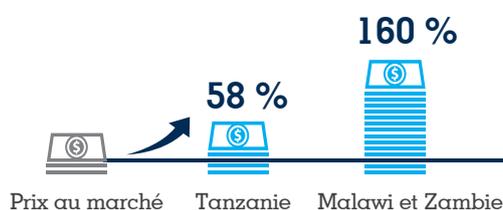
L'ITC et l'Association africaine des cafés fins ont développé un partenariat avec Bean Auction, un fournisseur spécialisé de services d'enchères en ligne, d'assurance et de logistique pour le café établi à Londres.



Évaluer la qualité du café, World of Coffee 2017, Budapest



1.-4. Processus d'évaluation de la qualité du café, République-Unie de Tanzanie



Augmentation des prix par rapport aux prix normaux à travers des marchés pilotes aux enchères en ligne

Comme auparavant, l'Association africaine des cafés fins organise les concours de dégustation Taste of Harvest. L'ITC a facilité la conception des protocoles plus stricts pour la concurrence, et a fourni un laboratoire mobile pour octroyer des garanties de qualité aux acheteurs qui ne pourraient pas être physiquement présents. Les cafés réputés de qualité spécialisée sont ensuite proposés à la vente sur la plate-forme en ligne de Bean Auction. Une fois la vente effectuée, Bean Auction facilite les contrats d'exportation et la logistique.

En 2016 et 2017, des compétitions pilotes et des ventes aux enchères ont eu lieu dans plusieurs pays d'Afrique orientale et australe. Avec 13 soumissionnaires internationaux actifs pour des lots mis en vente par 18 entreprises, les ventes aux enchères ont permis de réaliser plus de \$110 000 de ventes pour 16 200 kilogrammes de café. Elles ont en outre servi à sensibiliser les gouvernements, les vendeurs et les acheteurs tout en permettant aux trois partenaires d'affiner leurs protocoles entourant la concurrence et les enchères. Plus important encore, elles ont conduit à une augmentation de prix aux producteurs. Les cafés ayant remporté un premier concours en République-Unie de Tanzanie ont été vendus à des acheteurs en Suisse et au Royaume-Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord, atteignant des prix supérieurs de 58 % aux prix du marché, le lot de qualité supérieure atteignant une augmentation de 108 %.

Des compétitions de dégustation et des ventes aux enchères ont été organisées en novembre 2017 pour le café de la Zambie et du Malawi, avec des ventes de près de \$60 000, soit 160 % de plus que les taux normaux du marché aux acheteurs du Taipei chinois, de l'Afrique du Sud et du Royaume-Uni.

L'avenir

Des compétitions et enchères similaires sont prévues en République démocratique du Congo, au Kenya et en Ouganda. Les autorités gouvernementales ougandaises considèrent la plate-forme comme concourant à leur stratégie visant à promouvoir le segment du marché du café de spécialité auprès des acheteurs internationaux habitués à considérer l'Ouganda comme principale source de café robusta.

Dans le cadre de l'initiative SheTrades, l'ITC s'associe à Bean Auction et à l'Association éthiopienne Women in Coffee pour vérifier si la plate-forme peut assister les entreprises de café appartenant à des femmes en Éthiopie à trouver de nouveaux acheteurs internationaux.

Bean Auction introduit une nouvelle fonctionnalité pour permettre aux vendeurs de détenir plusieurs lots de café sur le site pendant de longues périodes au lieu de ne les détenir que pendant une vente aux enchères chronométrée. En principe, davantage d'acheteurs pourraient soumissionner pour des lots, améliorant ainsi la capacité des vendeurs à fixer les prix.



Financé par :

Royaume-Uni



Promouvoir et intégrer un commerce inclusif et vert

Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce

Le Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce concourt à l'autonomisation économique des femmes en augmentant leur participation au commerce, en valorisant les activités internationales qu'elles commercialisent et en diversifiant les marchés auxquels elles ont accès.

Les résultats clés



Plus de **120 pays** ont adopté une déclaration commune sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes lors de la réunion ministérielle de l'OMC à Buenos Aires



1 million de femmes que les partenaires SheTrades se sont engagés à connecter aux marchés internationaux (Date butoir initiale : 2020)



\$17,1 millions de débouchés pour les entreprises appartenant à des femmes

Faits saillants

Le plaidoyer de l'ITC a continué de guider le programme mondial sur l'autonomisation économique des femmes en 2017. En commun avec l'**Islande** et la **Sierra Leone**, l'ITC a coprésidé le groupe de travail sur l'impact commercial, créé dans le cadre du **International Gender Champions Geneva**, pour encourager la collaboration au sein de la communauté politique sur les thématiques liées au commerce et à l'autonomisation des femmes. Cette démarche a porté ses fruits lors de la Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Buenos Aires en décembre, où plus de 120 gouvernements ont approuvé une Déclaration commune sur les femmes et le commerce donnant aux femmes un profil élevé dans le programme de commerce mondial. Plus tôt dans l'année, l'ITC et la **Commission européenne** ont collaboré pour organiser un Forum international sur les femmes et le commerce qui a réuni des centaines de décideurs, des représentants du secteur privé et des groupes de la société civile de plus de 40 pays pour encourager l'utilisation de la politique commerciale pour promouvoir l'égalité des sexes. Sous la présidence allemande du Groupe des 20 principales économies (G20), l'ITC a fourni des conseils techniques et un leadership au groupe d'engagement officiel du G20 pour l'autonomisation économique des femmes, le Women 20 (W20).

Grâce à l'initiative SheTrades, l'ITC a continué à connecter les femmes entrepreneurs aux marchés, à travers des événements de réseautage et de jumelage d'entreprises générant des débouchés commerciaux d'une valeur de \$17,1 millions. Plus de \$7 millions de ces débouchés ont été générés grâce au déploiement sur le terrain, en partenariat avec les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI). Les entreprises appartenant à des femmes dans les secteurs du café, des services, des textiles et des vêtements ont ainsi pu devenir plus compétitives et trouver de nouveaux acheteurs internationaux (voir l'étude de cas). Près de \$10 millions de ces débouchés ont été générés lors



1.-2. Fabrication des chaussures Camper dans le cadre de l'Initiative de mode éthique, Éthiopie © Nader Adem & CAMPER 3. Initiative de Mode éthique, Burkina-faso

de la conférence SheTrades Global (anciennement le Women Vendors Exhibition and Forum) à Istanbul en février. En 2017, les partenaires SheTrades se sont engagés à connecter 115 000 femmes entrepreneurs aux marchés internationaux, ce qui porte le total à environ 1 million de femmes bien avant la date butoir initiale de 2020.

L'optimisation des partenariats est restée un objectif clé en 2017. En effet, ITC a conclu 20 nouveaux accords avec des entreprises, des agences gouvernementales, des associations de femmes et d'autres entités des Nations Unies pour collaborer à l'autonomisation des femmes en tant qu'actrices économiques. L'ITC collabore avec **eBay**, le site de commerce en ligne, pour doter 150 femmes entrepreneurs de capacités d'informatisation de leurs entreprises grâce à un encadrement individualisé et une année d'accès gratuit à une boutique en ligne eBay pour leurs produits. L'**Union internationale des télécommunications, ONU Femmes, l'Université des Nations Unies et GSM Association**, un organisme commercial pour les opérateurs mobiles, ont en commun avec ITC, fondé en 2017 le partenariat mondial EQUALS pour combler la fracture numérique entre les sexes en favorisant l'accès aux technologies, aux compétences et aux opportunités de leadership pour les femmes et les filles.

L'ITC et la société de logistique **UPS** ont initié un partenariat sur le plaidoyer, le renforcement des capacités, l'engagement des clients et le développement d'entreprise visant à connecter 20 000 femmes entrepreneurs aux marchés internationaux.

Au **Nigeria**, ITC a continué de collaborer avec le Conseil nigérian de promotion des exportations pour mettre en œuvre son engagement de connecter 200 000 femmes nigérianes aux marchés, en organisant six ateliers nationaux sur l'accès aux marchés étrangers. Un volet supplémentaire de cette démarche vise à relier les femmes aux institutions financières. Au titre de ce partenariat, **Fidelity Bank** ciblera et recommandera des groupes d'entreprises féminines méritant des subventions. L'**Association of Nigerian Women Business Network**, un réseau de 920 000 femmes chefs d'entreprise, s'est engagé à recruter 10 000 femmes entrepreneurs sur la plate-forme SheTrades d'ici à 2020.

Suite à un atelier SheTrades à Accra au **Ghana** en novembre, **EximBank Ghana** s'est engagée à connecter 10 000 femmes entrepreneurs aux marchés et à offrir \$10 millions de prêts aux femmes entrepreneurs d'ici 2020.

Renforcement de la participation des communautés défavorisées au commerce

Le Programme de renforcement de la participation des communautés défavorisées au commerce a pour but de créer des possibilités de revenus durables pour les communautés pauvres, marginalisées (y compris les groupes de réfugiés) en les connectant aux marchés internationaux. Il favorise l'accès aux marchés et permet aux petits producteurs, souvent dans le secteur informel, d'ajouter de la valeur aux biens et services grâce à des chaînes d'approvisionnement axées sur le marché dans les secteurs de la mode et de l'industrie agroalimentaire, du tourisme et des services d'externalisation des processus métier.

Les résultats clés



> 1 660 emplois créés grâce à l'Initiative de mode éthique



38 marques internationales en partenariat avec l'Initiative de mode éthique

Faits saillants

En 2017, l'Initiative de mode éthique (EFI) de ITC s'est concentrée sur la mise en œuvre des activités au **Burkina Faso, Éthiopie, Haiti, Kenya et Mali**, avec un accent continu sur l'investissement dans la formation technique pour développer les compétences des artisans à répondre aux normes exigeantes de l'industrie mondiale de la mode. L'Initiative de mode éthique a concouru directement et indirectement à la création de plus de 1 660 emplois. Les connexions au marché d'exportation ont conduit à des réductions mesurables de la pauvreté. Les évaluations d'impact du projet ont découvert que les micro-entrepreneurs encadrés par l'initiative ont rapporté des augmentations de revenu de 287 %. Pour beaucoup d'entre elles, les augmentations de revenus leur ont donné la possibilité de payer les frais d'éducation de leurs enfants.

Quelque 540 coopératives, microentreprises et entreprises sociales, 472 d'entre elles appartenant à des femmes ont négocié des contrats internationaux dans 29 nouveaux marchés grâce au soutien de l'Initiative de mode éthique.



1



2



3

1.-3 Initiative de mode éthique, Atelier de Ndomo, Mali © Initiative de mode éthique de l'ITC & Coralie Rabadan

Cette Initiative a concouru à améliorer la performance opérationnelle et managériale de six entreprises sociales qui lui servent de centres de coordination de la production et permettent de réinvestir les revenus dans la formation des artisans des communautés pauvres. Cette initiative a permis d'augmenter le nombre d'acheteurs avec pour effet un meilleur approvisionnement des marchés locaux et internationaux de la mode. En 2017, 38 acheteurs étaient parties prenantes à l'Initiative, dont EDUN, Vivienne Westwood, Stella McCartney,

Camper, Karen Walker, United Arrows, Yestadt Millinery, Brooklyn Circus, Marina Rinaldi, Urban Zen, Kevin Allwood, Brother Vellies et MIMCO.

L'ITC a poursuivi ses initiatives visant à se servir des marchés internationaux pour améliorer les moyens de subsistance dans les communautés de réfugiés ainsi que pour les femmes déplacées de **Syrie** (voir ITC Innovates).

Se servir du commerce pour créer des alternatives à la migration clandestine en Afrique de l'Ouest

Bien que la relation entre la croissance économique et la migration soit complexe, les données suggèrent que la disponibilité de possibilités d'emploi réduit la migration clandestine des jeunes.

Grâce à un financement de l'Union européenne, l'ITC intervient au **Burkina Faso**, en **Gambie** et au **Mali** pour stimuler l'emploi en particulier pour les jeunes et les femmes, en fonction de la demande du marché international. Au Burkina Faso et au Mali, l'Initiative de mode éthique a déjà trouvé un emploi à 800 artisans produisant pour des marques de mode EDUN, Brother Vellies, United Arrows et Sindiso Khumalo. La production devrait être étendue pour créer environ 4 000 emplois.

En Europe, l'ITC s'associe à Lai-momo, une entreprise sociale établie à Bologne, en Italie, pour doter les migrants ouest-africains en Italie de nouvelles compétences en artisanat du cuir et en gestion des petites entreprises dont ils auraient besoin pour démarrer une entreprise ou travailler dans la chaîne de valeur dans leur pays d'origine s'ils optent pour le rapatriement volontaire.

Dans le cadre du projet Jeunesse et emploi (YEP) en Gambie, l'ITC encourage l'esprit d'entreprise, soutient les MPME et coordonne une formation professionnelle axée sur le marché pour les jeunes. Les priorités sont entre autres, la promotion de l'ajout de valeur et de l'internationalisation dans les secteurs de l'agroalimentaire, des services aux entreprises et du tourisme.

L'ITC collabore avec les établissements de formation technique et professionnelle gambiens pour développer de nouveaux curriculums, améliorer la prestation de services et mettre en place des systèmes de suivi pour mieux comprendre les résultats du marché du travail. En partenariat avec eux, l'ITC a formé des jeunes à des compétences telles que la réparation de téléphones mobiles et d'ordinateurs portables, l'installation de télévision par satellite et en circuit fermé, la préparation du sol, la production animale et végétale, la manutention après récolte, et la maintenance d'outils. Au total, 1 037 jeunes en Gambie ont acquis des compétences dans les domaines de l'agroalimentaire, du tourisme, des technologies de l'information et de la communication, de la mode et de la construction. Grâce à la plate-forme d'apprentissage en ligne de l'ITC, le projet Jeunesse et emploi (YEP) a recruté plus de 200 participants pour un programme d'entrepreneuriat en ligne soutenu par une interaction avec des tuteurs locaux.





4



5



6

4. Atelier Jeunesse et commerce, Gambie 5. Ndeyfatou, une jeune couturière de mode gambienne 6. Agrocenta, vainqueur de la compétition de lancement du WEDF

Les jeunes et le commerce

Le programme Jeunesse et commerce adopte une démarche d'emploi axée sur le marché pour les jeunes en soutenant la formation professionnelle et l'entrepreneuriat et en reliant les entreprises appartenant à des jeunes aux chaînes de valeur nationales et internationales. Pour une portée accrue et des effets durables, l'ITC se déploie autant à travers les canaux numériques, y compris sa propre Académie de commerce pour les MPME, que sur le terrain avec les fournisseurs locaux d'enseignement et de formation technique et professionnelle.

Les résultats clés



806 jeunes libyens formés à l'entrepreneuriat et à l'analyse de marché



1 037 jeunes de Gambie ont acquis des compétences dans l'agroalimentaire, le tourisme, les technologies de l'information et de la communication, la mode et la construction



2 compétitions de haut niveau pour les jeunes entrepreneurs de Hongrie, du Zimbabwe, du Ghana et de la Gambie pour gagner des services consultatifs et un prix en espèces

Faits saillants

Au **Sénégal**, l'ITC a collaboré avec l'Agence sénégalaise de promotion des exportations (ASEPEX), Trade Point Sénégal (TPS) et l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) pour développer un programme d'assistance technique afin de permettre aux jeunes et aux femmes entrepreneurs de saisir les possibilités offertes par le commerce en ligne. Dans le cadre de cette initiative, un marché virtuel dénommé Made in Senegal (www.made-in-senegal.org) a été créé pour fournir un soutien institutionnel et une présence en ligne aux MPME sénégalaises.

L'ITC a organisé son premier concours de lancement pour les jeunes entrepreneurs sociaux lors du Forum mondial pour le développement des exportations en Hongrie, en partenariat avec le programme Accelerate 2030 d'Impact Hub et l'incubateur Design Terminal de Budapest. Agrocenta, une start-up ghanéenne dotée d'une plate-forme en ligne permettant aux agriculteurs d'utiliser leurs téléphones pour commercialiser leurs produits et accéder aux services de camionnage, a reçu le prix de €5 000 du jury composé d'investisseurs d'Impact Hub et de chefs d'entreprise. Agrocenta et les trois autres finalistes, également dans le secteur agroalimentaire, recevront un encadrement gratuit de la part de l'ITC et de ses partenaires pour améliorer leurs produits, services et modèles économiques.

En **Gambie**, l'ITC renforce l'écosystème institutionnel pour la formation technique et professionnelle par l'élaboration de cours, de programmes de formation et de programmes d'apprentissage, afin qu'il réponde mieux aux besoins du marché du travail. L'objectif de fond consiste à lutter contre la migration clandestine des jeunes Gambiens en favorisant les ouvertures économiques et l'autonomisation au niveau national.

L'ITC est un membre actif de l'**Initiative mondiale pour des emplois décents en faveur de l'emploi des jeunes**, une alliance à l'échelle du système des Nations Unies pour la promotion de l'emploi des jeunes.



1. Quinoa péruvien dans un entrepôt de Sao Paulo 2. Bureau commercial péruvien, Brésil

Commerce pour le développement durable

Le programme du commerce pour le développement durable (T4SD) de l'IITC promeut les chaînes de valeur durables en tant que moyen d'assister les entreprises des pays en développement à ajouter de la valeur à leurs produits et services. Ce programme fonctionne le long de la chaîne de valeur pour permettre aux entreprises de commercer plus durablement en les outillant pour mieux comprendre le paysage des initiatives de développement durable et se connecter aux partenaires commerciaux. T4SD fournit des plates-formes en ligne et des formations ciblées pour soutenir l'approvisionnement durable, se focaliser davantage sur une production respectueuse du climat et promouvoir le respect des normes volontaires.

Les résultats clés



2 000 utilisateurs actifs de Sustainability Map, la nouvelle plate-forme de liaison au marché axée sur le développement durable de l'IITC



257 décideurs politiques, associations industrielles et entreprises formées aux normes volontaires de durabilité, aux possibilités d'accès au marché et à l'utilisation des outils de durabilité de l'IITC



7 millions de tonnes d'importations de soja par l'Union européenne en provenance de pays tels que l'Argentine, le Brésil, l'Inde, le Paraguay, l'Uruguay et l'Ukraine jugées conformes aux exigences de durabilité de l'UE

Faits saillants

La base de données Standards Map a continué de s'étendre ; elle couvre désormais 240 initiatives de développement durable dans plus de 80 secteurs et 180 pays. L'IITC a lancé une nouvelle passerelle en ligne, Sustainability Map, pour connecter les producteurs et les acheteurs et fournir des informations sur la manière de se conformer aux normes de durabilité largement répandues et exigées par les utilisateurs des marchés cibles.

L'IITC a été invité à s'associer à l'**Union européenne** pour organiser le Prix des villes européennes pour un commerce équitable et éthique, qui reconnaîtra et récompensera les autorités locales pour leur soutien au commerce durable. L'institution collaborera également avec l'UE pour mener des recherches et des analyses sur la demande de l'UE pour des produits certifiés équitables et éthiquement commercialisés.

Au **Ghana**, l'IITC a lancé la première phase de l'initiative Chocothon, une initiative multi-partenaire avec Google Food Lab, Business School Lausanne, Future Food Institute et la plate-forme Crowdfunding pour trouver de nouvelles solutions permettant aux producteurs de cacao de produire de manière plus durable et de se connecter aux acheteurs.

Après avoir soutenu 600 cultivateurs de cacao en **Colombie** pour évaluer et améliorer leur performance en matière de développement durable, l'IITC et Swisscontact ont lancé les lignes directrices de base pour le quinoa durable au Pérou. Les lignes directrices permettent aux producteurs de quinoa d'effectuer des diagnostics préliminaires de durabilité avant d'entamer des processus de certification officiels.

Au **Cambodge** et au **Népal**, l'IITC a commencé à mettre en œuvre des projets pilotes pour permettre aux fournisseurs de MPME, y compris les petits agriculteurs, de participer aux chaînes de valeur durables en se servant de la plate-forme Sustainability Map pour rapporter leurs pratiques aux potentiels acheteurs et créer des partenariats d'affaires à long terme.

En partenariat avec la **Fédération européenne des fabricants d'aliments pour animaux** (FEFAC), l'IITC a mis en place un



3.-5. Chocothon Ghana

système d'évaluation comparative de la durabilité de la production de soja. Sept millions de tonnes d'importations de soja provenant de pays tels que l'Argentine, le Brésil, l'Inde, le Paraguay, l'Uruguay et l'Ukraine satisfont aux exigences de durabilité de l'UE, ouvrant la voie à une plus grande part de marché et des augmentations de prix au producteur.

En partenariat avec le **Danemark**, l'ITC a collaboré avec des entreprises danoises du secteur du porc et des produits laitiers et avec des agriculteurs afin de leur permettre de comparer les réglementations et les codes de l'industrie nationale avec les normes internationales de durabilité afin de comprendre quelles sont les différences.

L'ITC a collaboré à deux rapports sur les normes de durabilité en 2017. Études sociales et environnementales : De la fragmentation à la coordination, publié par l'Institut universitaire européen, éclaire comment les organisations normatives et les entreprises privées peuvent collaborer pour réduire les chevauchements inutiles dans les normes de durabilité et les audits des producteurs. *État des marchés durables 2017 : Statistiques et tendances émergentes*, une publication annuelle de l'Institut de recherche en agriculture biologique et l'Institut international du développement durable, fournit des données de marché liées à 14 grandes normes de durabilité pour les produits de base.

Financé en 2017 par :

Principaux bailleurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède

T4SD : Allemagne, Suisse, Union européenne,

Bailleurs de fonds des projets :

Allemagne, Australie, Danemark, France, États-Unis, Japon, Mali, Pays-Bas, PepsiCo, Plate-forme de l'Initiative pour l'agriculture durable, Organisation internationale de la Francophonie, Suisse, Trademark East Africa, Union européenne,

ÉTUDE DE CAS

Autonomiser les femmes entrepreneurs dans la région de l'océan indien



Le défi

Au cours du siècle dernier, les femmes du monde entier ont fait de grands progrès en matière de droits de vote, de statut social et de participation à l'économie. Et pourtant, elles restent moins à même que les hommes d'avoir un emploi rémunéré et quand elles réussissent ce pari, elles gagnent moins que les hommes dans des professions similaires. Les entraves juridiques fondées sur le sexe et les restrictions sur le travail confinent trop souvent les femmes au travail peu rémunéré dans le secteur informel. Les femmes sont 20 % moins à même que les hommes d'avoir un compte bancaire et moins à même que les hommes d'appartenir à des réseaux commerciaux formels.

En plus des conséquences pour les filles, femmes et familles prises individuellement, ces inégalités ont un coût économique immense : selon certaines estimations, l'égalité des sexes dans l'économie ajouterait jusqu'à un quart au PIB mondial. Les objectifs de développement durable reconnaissent à juste titre que l'élimination de l'extrême pauvreté est impossible sans progrès substantiel vers l'égalité des sexes à domicile, à l'école et dans le milieu professionnel.

La réponse

Depuis le milieu de l'année 2016, L'ITC collabore avec l'Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) pour s'attaquer aux obstacles spécifiques rencontrés par les femmes entrepreneurs. Le projet se concentre sur trois pays de l'IORA : l'Indonésie, le Kenya et le Sri Lanka, dans le but d'améliorer la compétitivité des entreprises appartenant à des femmes et de les connecter aux marchés et aux investisseurs du secteur des services, en particulier le tourisme et les technologies de l'information. Dans le cadre de l'initiative mondiale SheTrades de l'ITC visant à promouvoir l'autonomisation économique des femmes, le projet a pu utiliser la marque et le réseau SheTrades pour créer des ponts entre les femmes entrepreneurs, les acheteurs internationaux, les institutions publiques et autres facilitateurs tels que Facebook.

L'une des mesures importantes du projet a consisté à collecter des données ventilées par sexe en collaborant étroitement avec les institutions d'appui au commerce et à l'investissement dans les trois pays cibles pour rendre compte de la compétitivité de 300 femmes. Ce type de données granulaires permet de retrouver les goulots d'étranglement spécifiques aux

Une plate-forme de commerce en ligne pour la vente de fleurs

Après avoir fondé avec succès, un établissement vendant les fleurs en ligne (www.sendflowers.co.ke), Phyllis Mwangi a décidé de mettre en place une plate-forme pour d'autres entreprises en ligne en Afrique. Le résultat : Tandao Commerce, une plate-forme offrant l'hébergement web, des noms de domaine, de traitement des paiements, des logiciels de gestion de catalogue et d'inventaire, et un lien facile vers les médias sociaux.

Grâce au soutien de SheTrades, Tandao Commerce a participé au CeBIT Hannover en mars 2017. Lors de la foire, la société a obtenu une subvention de \$60 000 de Salesforce, une société d'informatique dématérialisée (cloud computing) de San Francisco, et Vito Ventures, une société de capital-risque allemande, pour financer son programme social visant à mettre en ligne 100 entreprises appartenant à des femmes et les former à gérer des entreprises durables.

Tandao Commerce a également pu définir de nouvelles technologies et solutions pour améliorer sa propre offre de services.





1. Femme entrepreneur, foire commerciale CeBIT, Allemagne 2. Table ronde, salon professionnel CeBIT, Allemagne 3. Exposition SheTrades Indonésie-Sri Lanka au salon ITB Berlin

entreprises appartenant à des femmes et de concevoir des recommandations politiques spécifiques au contexte et une assistance technique pour renforcer leur compétitivité.

Les réunions entreprise-à-entreprise (B2B) sont un autre volet important du projet, pour surmonter les difficultés rencontrées par les femmes entrepreneurs de la région en quête de connexion aux potentiels acheteurs internationaux. En plus de cibler des partenaires prometteurs et d'organiser des réunions entreprise-à-entreprise aux foires commerciales, l'ITC permet aux entreprises détenues par des femmes de jeter les bases du succès en les assistant pour préparer des profils d'entreprise complets et en leur fournissant un soutien adapté pour approcher et intéresser les acheteurs.

Les résultats

Les activités entreprise-à-entreprise du projet ont généré des ventes confirmées d'une valeur de plus de \$1,1 million en 2017, avec d'autres transactions en cours, 103 MPME détenues ou dirigées par des femmes étant connectées à 328 acheteurs internationaux de 66 pays. Par exemple, ORA Dive, une société indonésienne qui organise des excursions de plongée autour du parc national de Komodo, a réalisé des revenus de près de \$150 000, des clients d'Australie, des Philippines, de la République de Corée et des États-Unis après avoir reçu la formation en marketing de l'ITC et participé à des réunions entreprise-à-entreprise lors de grands salons du tourisme à Berlin et à Macao. Des représentants de Saraii Village, un hôtel du sud du Sri Lanka, ont réalisé des revenus de \$60 000, de clients européens.

Les activités de renforcement des capacités sur mesure ont attiré un large éventail de partenaires et ont permis de renforcer les partenariats avec le secteur privé et amplifier les résultats du projet. Par exemple, la formation au marketing numérique et au commerce en ligne au Sri Lanka a été dispensée en partenariat

avec Google. Les participants déclarent avoir élargi leurs connaissances du commerce en ligne et mis à jour leurs sites Web, ce qui a permis d'établir de meilleurs contacts avec de potentiels acheteurs.

Les études de compétitivité des MPME SheTrades développées par le projet ont dévoilé des conclusions spécifiques à chaque pays sur la façon dont les entreprises appartenant à des femmes opèrent, ouvrant la voie à des solutions ciblées pour leur permettre de prospérer. Par exemple, en Indonésie, les petites entreprises appartenant à des femmes étaient deux fois plus prônes à utiliser les médias sociaux que la publicité traditionnelle pour promouvoir leurs produits. En conséquence, le projet s'est associé à l'initiative #SheMeansBusiness de Facebook Asie-Pacifique pour formuler des documents de marketing numérique et de commerce en ligne destinés aux femmes entrepreneurs. À ce jour, le projet a amélioré les compétences et les capacités de connexion aux marchés internationaux de 411 MPME des trois pays.

L'avenir

Les activités d'assistance technique et la participation aux salons se poursuivront jusqu'à la clôture du projet en juin 2018. Les femmes entrepreneurs de la région peuvent continuer d'utiliser l'application SheTrades pour trouver de potentiels acheteurs, accéder à l'information sur les événements de marché et participer à l'apprentissage en ligne. SheTrades pourra ainsi maintenir son effet positif sur les femmes entrepreneurs de la région longtemps après la clôture du projet.

L'ITC reproduira cette intervention dans la région par le biais d'autres projets relevant de SheTrades ainsi que de partenariats avec le secteur privé et des institutions d'appui au commerce et à l'investissement. Le Secrétariat de l'IORA a invité l'ITC à présenter son travail aux États membres du groupe lors de son atelier en mai 2018.



Financé par :

Australie

Les producteurs de cacao colombiens se servent des lignes directrices en matière de durabilité pour vendre à des prix plus élevés



Le défi

Les consommateurs du monde entier veulent de plus en plus savoir d'où viennent les aliments et les produits qu'ils utilisent et comment ils ont été fabriqués. Une conséquence est la prolifération de normes publiques et privées, de codes de conduite et d'autres initiatives de durabilité visant à garantir aux consommateurs que leurs achats répondent à des priorités allant de la production biologique à la protection des forêts tropicales ou à des salaires décentes.

Les producteurs peuvent vendre à des prix plus élevés en respectant ces normes de durabilité, mais le processus n'est pas autant aisé. Au-delà des dépenses liées au respect des exigences souvent strictes d'une initiative donnée, il y a des coûts associés aux audits pour prouver la conformité ainsi que recevoir la certification formelle qui ouvre la porte à des marchés de niche. Même découvrir quelles normes sont importantes dans un marché donné peut s'avérer difficile.

En Colombie, la demande de cacao produit durablement présente des ouvertures pour les agriculteurs. Cependant, certains producteurs ont rencontré des difficultés en matière de certification de durabilité. Les exigences de certains systèmes de certification sont difficiles à mettre en œuvre, ce qui fait hésiter les producteurs. Dans d'autres cas, les coopératives agricoles n'ont pas obtenu les rendements financiers qu'elles escomptaient de leurs investissements, en partie parce qu'elles ont entamé le processus de certification sans s'aligner sur les potentiels acheteurs.

La réponse

L'ITC, en collaboration avec le bureau colombien de Swisscontact, une fondation suisse à but non lucratif qui encourage le développement du secteur privé, a développé un outil en ligne personnalisé pour faciliter la compréhension et le respect des normes internationales de durabilité par les producteurs de cacao. L'outil, intitulé Lignes directrices pour un cacao durable (LBCS, pour l'acronyme espagnol), est fondé sur la carte de durabilité de l'ITC, qui regroupe des informations sur des centaines de normes de durabilité et codes de conduite accessibles aux utilisateurs.

Les lignes directrices LBCS permettent aux producteurs et à leurs coopératives de comprendre les différents critères recherchés par les certifications internationales de durabilité et d'effectuer des auto-évaluations qui fournissent un diagnostic initial sur les pratiques qu'ils doivent améliorer avant de postuler pour une certification officielle.

Les connexions aux acheteurs désireux de payer plus cher pour le cacao durable sont cruciales pour que les producteurs réalisent une plus-value. À cet effet, l'outil LBCS permet la connexion des utilisateurs à de potentiels acheteurs internationaux via la plate-forme Sustainability Map de l'ITC. En outre, le projet a ouvert les portes des salons internationaux importants, tels que le Salon du Chocolat 2017 à Paris, aux producteurs de cacao.

Cette démarche est née d'un accord conclu en 2017 entre l'ITC, Swisscontact Colombia et Red Cacaotera, un réseau colombien de producteurs de cacao, pour promouvoir les directives LBCS auprès des organisations de producteurs de cacao afin de mettre en place des pratiques de production durables tout en améliorant l'accès aux marchés internationaux. Elle s'est construite sur une intervention antérieure auprès d'autres groupes d'agriculteurs dans le pays.



1.-4. Production de cacao en Colombie

Les résultats

Les techniciens de trois organisations cacaoyères ont établi des rapports de diagnostic pour 600 agriculteurs, dont un tiers de femmes qui travaillent pour subvenir aux besoins d'environ 1 600 personnes. Les utilisateurs rapportent que le système LBCS a optimisé leur utilisation des ressources en leur permettant de faire une évaluation réaliste de leurs capacités.

« Le système nous permet également de nous rendre compte de nos capacités réelles », a déclaré Luis Martinez de la coopérative Corpoteva. « Quel sens aurait un engagement pour une certification biologique si nous constatons que nous sommes loin de l'obtenir ? Après auto-évaluation, nous nous sommes rendus compte qu'il était plus réaliste de chercher une certification de commerce équitable ».

Le Salon du Chocolat à Paris et d'autres occasions de réseautage ont permis aux producteurs affiliés à Red Cacaotera de réaliser des ventes de \$175 000 à des acheteurs de Belgique, des Pays-Bas, de Suisse et du Royaume-Uni. La maturité de \$200 000 autres transactions est escomptée. Plusieurs entreprises de chocolat en Europe, aux États-Unis et en Colombie sont actuellement informées de l'outil LBCS et sont intéressées à acheter auprès des coopératives qui se servent du système. Un travail similaire dans le passé a ouvert la voie à une reconnaissance internationale et à une forte augmentation des prix perçus par les producteurs. Les producteurs affiliés à l'Alianza Exportadora de Tumaco dans le sud-ouest du pays ont plus que doublé leurs prix de vente depuis qu'ils ont remporté un prix pour la qualité du cacao au Salon du Chocolat en 2015.

Les diagnostics LBCS leur ont permis de retrouver les certifications de commerce biologique et équitable qu'ils avaient perdues à cause de la mise en œuvre incohérente des exigences de durabilité.

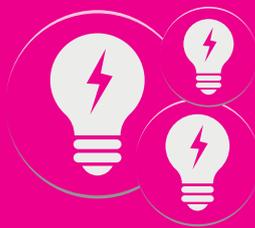
L'avenir

En 2018, ITC, Swisscontact Colombia et Red Cacaotera planifient avec des organisations représentant environ 1 600 agriculteurs et leurs familles dans les départements de Bolivar, Cesar et Magdalena, la mise en œuvre des directives LBCS et l'amélioration de la qualité et la productivité du cacao. L'objectif est qu'au moins 25 des 54 organisations du réseau utilisent l'outil LBCS pour faciliter la conformité de leurs membres aux lignes directrices de base en matière de développement durable et leur accès aux marchés internationaux.



Financé par :

Suisse



Améliorer les moyens de subsistance des femmes syriennes déplacées grâce au commerce



Le défi

Dans le monde, plus de 65 millions de personnes ont été déplacées de force de leurs foyers. Les deux tiers d'entre elles sont restées à l'intérieur de leur pays d'origine. Les personnes déplacées à l'intérieur de leur propre pays partagent la plupart des difficultés auxquelles sont confrontés les réfugiés qui ont traversé les frontières internationales : la perte d'emplois, d'entreprises et de réseaux, ainsi que de biens qui auraient pu servir de garantie pour le financement de nouvelles entreprises.

Depuis le début de la guerre civile en Syrie en 2011, plus de la moitié de la population du pays, soit environ 18 millions de personnes, a été déplacée, 5,4 millions en tant que réfugiés et plus de 6 millions dans le pays. Pour la plupart d'entre eux la vie économique est gravement perturbée mais elle ne s'arrête pas : ils épuisent toutes les économies qu'ils ont pu conserver et s'accrochent sur toute opportunité d'emploi, souvent en marge de l'économie informelle.

La paix et la stabilité sont des conditions préalables à une croissance économique soutenue transformatrice des sociétés de la pauvreté relative à la prospérité. Cependant, même dans des contextes plus fragiles, les ouvertures économiques améliorent substantiellement les moyens

de subsistance individuels et le bien-être familial.

De meilleurs emplois et salaires permettent une amélioration de la nutrition et de l'éducation, ainsi que des compétences dont les personnes ont besoin en entrant dans le monde du travail. L'accès au marché international, tout en étant particulièrement difficile, peut élargir les occasions d'affaire pour les populations des régions touchées par les conflits. L'entrepreneuriat social peut faciliter cet accès.

La solution

Depuis 2016, L'ITC collabore avec Rania Kinge, conceptrice et entrepreneure suisse-syrienne, pour ouvrir les bijoux, sacs et autres accessoires fabriqués à la main par des femmes déplacées internes en Syrie aux acheteurs internationaux. L'ITC a facilité la connexion de l'entreprise sociale de Kinge, Damascus Concept, et sa marque I Love SYRIA à de nouveaux clients internationaux grâce au commerce en ligne ainsi qu'à une série de boutiques éphémères en Europe.

Kinge, une ancienne programmeuse informatique, a reconnu que l'artisanat traditionnel syrien offrait aux femmes qu'elle employait et dont beaucoup n'avaient pas d'emploi dans leur ville natale, un moyen de fabriquer des articles appréciés par les clients internationaux.





1. Présentoir d'artisanat syrien aux Fêtes de Genève 2.-3. Femmes déplacées travaillant pour I Love Syrie et Damascus concepts, Syrie
4. Directrice exécutive adjointe de IITC, Mme Dorothy Tembo s'exprimant lors de la Semaine de la paix de Genève (2017).

L'augmentation de la demande a conduit à des revenus plus élevés et à la création d'emplois. De ses débuts à Damas avec 20 femmes seulement, l'entreprise sociale de Rania Kinge emploie actuellement plus de 130 femmes dans la capitale ainsi qu'à Lattaquié.

L'ITC s'est associé à Kinge pour renforcer la présence en ligne de son entreprise grâce à des services consultatifs sur la préparation de listes de produits en ligne et l'utilisation d'outils hébergés en ligne (cloud) pour la gestion des stocks et la gestion des commandes. Dans le même temps, l'ITC a organisé une série d'événements où de potentiels acheteurs ont pu découvrir et acheter des produits fabriqués par I Love SYRIA et Damascus Concept, et partager des expériences client en ligne. Du souk 2016 à Genève pour les produits syriens, à l'Office des Nations Unies à Genève pour l'e-Caravan for Peace de l'ITC en 2017, les boutiques éphémères ont généré des ventes directes de plus de \$40 000, une augmentation du trafic et de la demande en ligne et permis à Kinge d'accéder à des commentaires directs pour affiner la conception future de ses produits.

Malgré d'énormes obstacles : les perturbations économiques résultant du conflit, les barrières sociales auxquelles sont confrontées les femmes dans l'économie syrienne et les difficultés pratiques d'importation de matières premières ainsi que de déplacement physique des produits vers les marchés internationaux (toute la marchandise devant être transportée par le Liban voisin), l'entreprise sociale de Kinge n'est pas loin

du succès. Ayant commencé à employer 20 femmes à Damas, son entreprise a ajouté un deuxième atelier dans la région côtière de Lattaquié et emploie aujourd'hui plus de 130 femmes. Leur présence en ligne est florissante : La communauté I Love SYRIA sur Facebook compte plus de 27 000 membres, et celle de Damas Concept dépasse 18 000 membres. Depuis juillet 2017, le grand magasin de Tokyo 109 Shibuya a stocké des produits approvisionnés chez Kinge.

L'avenir

Le gouvernement japonais s'est engagé à maintenir la collaboration avec l'ITC en Syrie. Un nouveau projet encadrera un groupe de 15 artisans, la plupart des femmes, pour développer de nouveaux produits artisanaux et les vendre aux acheteurs internationaux. Pour fournir cette assistance technique, les experts de l'ITC collaboreront avec des consultants locaux et des organisations internationales opérant sur le terrain.



Financé par :

Japon

Soutenir l'intégration économique régionale et les relations Sud-Sud

Stimuler le commerce régional

Le programme de renforcement du commerce régional collabore avec les gouvernements et le secteur privé pour accroître la participation des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) des économies en développement et en transition au commerce et aux investissements régionaux.

Les résultats clés



Mécanisme d'alerte aux obstacles commerciaux et portail d'information ConnectUEMOA créé pour stimuler le commerce intrarégional dans l'Union économique et monétaire ouest-africaine

Faits saillants

Au sein de l'**Union économique et monétaire ouest-africaine**, également connue sous le nom d'UEMOA, l'IITC a engagé une mobilisation globale pour assister le bloc des huit membres dans la stimulation du commerce intrarégional (voir l'étude de cas). La collaboration avec les pays de l'UEMOA est décrite tout au long de ce rapport. Les interventions de l'IITC vont de la mise en œuvre de l'Accord de facilitation des échanges de l'Organisation mondiale du commerce à l'établissement d'un réseau régional d'institutions d'appui au commerce et à l'investissement et à la création de plates-formes régionales de veille commerciale et économique, de mesures non tarifaires et de commerce en ligne. L'IITC a également contribué au rapport sur la politique commerciale régionale de l'Union pour 2017 et formé des représentants des États membres en vue d'harmoniser la méthodologie de l'Union pour l'analyse des politiques commerciales. En outre, l'IITC a organisé des foires commerciales dans la région en mettant l'accent sur l'emballage et les réunions entreprise-à-entreprise (B2B).

Dans le cadre de l'**accord de libre-échange centre-européen**, l'IITC a collaboré étroitement avec le secteur privé pour déterminer les mesures non tarifaires (MNT) qui entravent le commerce au sein du bloc et avec d'autres pays. Pour les secteurs des métaux et des légumes, l'IITC a encouragé une série de dialogues entre le secteur privé et le secteur public afin de déterminer des politiques visant à alléger les contraintes commerciales.

Au **Moyen-Orient et en Afrique du Nord**, l'IITC a concouru à améliorer la collecte de données sur les MNT en mettant au point un système de gestion des données pour répondre aux besoins des exportateurs, soutenir les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) et les décideurs. Les MNT touchant des entreprises au Maroc, en Tunisie, en Algérie, en Égypte et en Jordanie ont été recensées, organisées et rendues publiques.

Dans le cadre des activités visant à promouvoir les chaînes de valeur régionales du coton dans la **Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEEAC)** et le **Marché commun de l'Afrique de l'Est et australe**, l'IITC a soutenu la mise en place des stratégies régionales du coton pour les deux blocs. Les États membres de la CEEAC ont adopté une législation nationale pour mettre en œuvre le cadre régional pour le coton. En **Zambie**, le soutien de l'IITC à la Mumbwa Cotton Ginning and Pressing Company, une usine d'égrenage appartenant à des agriculteurs, a permis d'augmenter les recettes des producteurs de coton et a encouragé le gouvernement à promouvoir davantage d'initiatives d'agriculteurs. La qualité du coton a augmenté selon l'entreprise indienne de textile, Arvind. Les projets de l'IITC ont collaboré pour promouvoir le commerce régional en s'approvisionnant en coton d'Afrique de l'Est pour le projet de l'Initiative de mode éthique de l'IITC au Burkina Faso.

Commerce et les investissements Sud-Sud

Le Programme de commerce et d'investissement Sud-Sud favorise les liens commerciaux durables entre les marchés émergents, les pays en développement et les pays les moins avancés en facilitant le commerce et les investissements ainsi que le transfert de technologie.

Les résultats clés



\$11 millions dans des accords commerciaux catalysés à travers les exportations de l'Éthiopie, du Kenya, du Rwanda, de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie vers l'Inde et l'UE



\$26,5 millions dans des accords d'investissement confirmés et des débouchés pour \$116,8 millions facilités de l'Inde et la Chine vers l'Éthiopie, le Kenya, le Mozambique, le Rwanda, l'Ouganda, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie

Faits saillants

Dans le cadre du **Programme d'appui au commerce et à l'investissement indiens pour l'Afrique** en 2017, l'ITC a organisé des réunions entreprise-à-entreprise, des missions d'exposition et une formation qui ont débouché sur des accords commerciaux totalisant \$11 millions, des accords d'investissement confirmés collectivement estimés à \$26,5 millions et \$41,8 millions de débouchés supplémentaires d'investissement à différentes étapes de la négociation. L'année a vu la concrétisation du premier investissement confirmé par une MPME indienne dans le secteur des chaussures en cuir en Ouganda pour produire des chaussures pour enfants et pour hommes.

Le transfert de technologie et de connaissances entre l'Inde et l'Afrique a été au centre des travaux de 2017, allant de la production et des techniques de manutention après récolte des épices et des légumineuses à l'encadrement des femmes entrepreneurs. Dans le secteur des technologies, des entreprises sociales kényanes et indiennes ont formé 50 femmes kényanes dans les médias sociaux et le marketing numérique ; un programme distinct a permis aux diplômés kényans, ougandais et rwandais de faire des stages auprès d'entreprises indiennes (voir l'étude de cas). Un projet similaire, le Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (PIGA), vise à stimuler le développement et la création d'emplois dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'industrie légère en Éthiopie, au Kenya, au Mozambique et en Zambie à travers un renforcement de liens commerciaux avec la Chine.

L'ITC a organisé des séminaires d'investissement et des événements de rapprochement d'entreprises en Chine, ce qui a conduit à la création d'un réseau d'entreprises de plus de 1 400 entreprises chinoises et africaines. Grâce à ces connexions, les entreprises chinoises et africaines ont lancé 192 accords d'investissement d'une valeur prospective de \$75 millions dans un large éventail de secteurs allant de la cosmétique à la transformation des aliments.



Production de chaussures au Kenya

L'ITC s'emploie également à renforcer les capacités d'exportation des MPME des pays les moins avancés d'Asie afin qu'elles puissent commercer dans une région économiquement dynamique grâce à une combinaison d'un meilleur accès aux informations commerciales et de marché, une meilleure compréhension des contraintes commerciales, une formation pour répondre aux exigences du marché, et des contacts entreprise-à-entreprise via des foires commerciales.

L'ITC et le détaillant Internet chinois Alibaba ont publié conjointement un guide intitulé : *E-Commerce en Chine : ouvertures pour les entreprises asiatiques*, qui explique le processus d'entrée dans le marché chinois pour les MPME. Plus de 400 MPME du Bangladesh, Cambodge, République démocratique populaire lao, Myanmar et Népal ont été formées à la culture commerciale chinoise, aux préférences d'achat et aux procédures d'exportation, ainsi qu'à la vente de leurs produits sur les marchés en ligne. À la suite de la rencontre avec de potentiels acheteurs chinois lors de foires commerciales, plusieurs MPME sont en train de finaliser des transactions pour des produits allant des crevettes aux cosmétiques. Deux entreprises du Bangladesh ont signé un protocole d'accord d'une valeur de \$75 000 pour la vente de produits de soin biologiques et de produits de nettoyage écologiques. Une entreprise de produits de la mer du Myanmar a négocié un contrat pour un premier envoi de crevettes tigrées d'une valeur de \$800 000 en Chine.

Financé en 2017 par :

Principaux bailleurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Suède

Bailleurs de fonds des projets :

Chine, Finlande, International Islamic Trade Finance Corporation, Pays-Bas, Royaume-Uni, UEMOA, Union européenne

ÉTUDE DE CAS

En Afrique de l'Ouest, une approche à plusieurs volets pour stimuler le commerce régional



Le défi

En Afrique, peut-être plus encore que dans d'autres continents, l'intégration économique régionale offre le potentiel d'élever le niveau de vie, de créer de meilleurs emplois et de promouvoir l'ajout de valeur et la diversification des produits de base. L'abaissement des barrières au commerce et à l'investissement transfrontaliers permet aux 54 économies africaines, pour la plupart relativement réduites, de réaliser des gains de productivité qui s'accompagnent de l'intensification de la spécialisation et des économies d'échelles. En outre, les pays africains tendent à ne commercialiser qu'entre eux, leurs produits de moyenne et haute technologie : Ces produits représentent 25 % du commerce intra-africain et ne représentent que 14 % des exportations du continent vers les pays développés.

Les gouvernements africains poursuivent l'intégration régionale en matière de commerce et d'investissements à de multiples niveaux, notamment à travers des blocs régionaux tels que la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et la Communauté est-africaine et, plus récemment, une zone de libre-échange continentale. Conscient que l'ouverture du marché sur le papier ne se traduit pas par des activités commerciales transfrontières réelles, ces gouvernements ont œuvré à compléter les initiatives diplomatiques par des mesures visant à renforcer l'infrastructure matérielle et immatérielle essentielle au commerce. Ces démarches se sont traduites par des connexions routières et ferroviaires, mais aussi par la modernisation des procédures frontalières et l'accès au financement du commerce et à l'information de veille commerciale et économique.

Malgré une croissance rapide depuis le début des années 90, les exportations intra-africaines représentent toujours moins de 20 % des exportations totales du continent, tandis que les chiffres pour l'Asie et l'Europe sont plus proches de 60 % et 70 % respectivement. Des progrès considérables restent à réaliser, à la fois pour accroître le commerce intrarégional et pour s'assurer qu'il se traduise par une croissance bénéfique à tous. Dans les enquêtes auprès des entreprises menées par l'ITC, les MPME africaines rapportent de multiples défis liés à l'exportation vers les pays voisins, notamment les difficultés d'obtention de certifications grâce auxquelles les marchandises peuvent bénéficier d'un traitement en franchise de droits.

La réponse

L'ITC déploie des mesures globales pour renforcer l'infrastructure immatérielle qui soutient le commerce intrarégional au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), un sous-ensemble de la communauté régionale de la CEDEAO composé du Bénin, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Nigeria, Sénégal et Togo. Plus précisément, l'ITC prend des mesures pour que les MPME puissent tirer parti des occasions d'affaire dans la sous-région et au-delà.

Sur le plan des politiques, l'ITC a soutenu la mise en œuvre de l'Accord de facilitation des échanges (AFE) de l'OMC à l'échelle de l'UEMOA ainsi que le développement d'un certificat d'origine numérisé.

Pour améliorer l'environnement des affaires au sein duquel les MPME opèrent, l'ITC a encouragé la coopération entre les institutions d'appui au commerce et à l'investissement dans l'ensemble de l'UEMOA. Ces institutions, telles que les agences de promotion du commerce, jouent un rôle important en facilitant la connexion des petites entreprises aux marchés étrangers.

En outre, l'ITC a soutenu la création de plates-formes en ligne sur les mesures non tarifaires et les informations de veille économique et commerciale, étant donné que les MPME sont touchées de manière disproportionnée par les coûts associés aux deux par rapport à leurs concurrents plus importants.

L'ITC a également organisé des foires commerciales et des réunions entreprise-à-entreprise dans la région. L'un des principaux objectifs de cette intervention était l'emballage, un besoin important mais souvent négligé pour les marchandises échangées.



1.-2. Forum sur l'emballage en UEMOA 3. Portail d'information commerciale ConnectUEMOA

Les résultats

Avec le soutien de l'ITC, les membres de l'UEMOA ont collaboré à la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges d'une manière coordonnée au niveau régional, de sorte que les réformes douanières et frontalières favorisent davantage le commerce au sein du bloc et à l'extérieur. En 2017, l'UEMOA a approuvé la structure de gouvernance et le mandat de ce qui sera le premier comité régional au monde à superviser la mise en œuvre de l'accord, par opposition aux comités nationaux. L'ITC a assisté le bloc pour jeter les bases de l'introduction d'un certificat d'origine numérique en 2017. L'ITC a également concouru au rapport sur la politique commerciale régionale de l'Union pour 2017 et a formé des représentants des États membres en vue d'harmoniser la méthodologie de l'Union pour l'analyse des politiques commerciales.

Au niveau institutionnel, l'ITC a soutenu la création du premier réseau régional officiel d'organisations de promotion du commerce en Afrique. Le réseau, lancé à Dakar, au Sénégal, en mai 2017, se focalisera sur les initiatives de coopération pour impulser le commerce intrarégional. L'ITC a facilité les partenariats entre le réseau naissant de l'UEMOA et son équivalent latino-américain, REDIBERO.

Grâce à deux plates-formes en ligne, l'ITC a facilité l'accès des MPME aux marchés au sein du bloc UEMOA et au-delà. L'ITC a formé des responsables d'institutions d'appui au commerce et à l'investissement de la région à l'exploitation d'un portail d'information appelé ConnectUEMOA (connectUEMOA.com), qui fournit des informations et l'actualité de marché ainsi qu'une base de données de sociétés régionales et un magasin en ligne pour les entreprises de la région. En outre, un mécanisme d'alerte aux obstacles commerciaux permettant aux entreprises d'informer les autorités gouvernementales en temps réel lorsqu'elles rencontrent

des difficultés pour importer ou exporter des marchandises a été étendu de la Côte d'Ivoire à l'ensemble de la région.

Enfin, les réunions entreprise-à-entreprise d'une foire commerciale de l'emballage à Ouagadougou au Burkina Faso en octobre 2017 ont permis aux entreprises de développer des débouchés et de conclure des contrats d'importation et d'exportation de matériaux tels que le carton ondulé, les caisses d'emballage et les sacs plastiques. Par exemple, une entreprise du Bénin a conclu des accords pour importer et exporter du carton ondulé d'une valeur de plus de \$11 000 avec des ventes supplémentaires en perspective. Une entreprise sénégalaise a conclu un accord de principe pour fournir des sacs en filet pour les fruits et légumes d'une valeur d'environ \$20 000 à un homologue ouest-africain. Une entreprise malienne est en pourparlers pour des importations d'une valeur de plus de \$280 000 d'une vaste gamme de matériaux d'emballage provenant d'autres localités de la région.

L'avenir

Le projet se tournera ensuite vers le renforcement de la valeur ajoutée et la compétitivité des entreprises dans des secteurs clés tels que le coton, la mangue, le cacao, l'ananas et les technologies de l'information.

L'ITC orientera son intervention vers la reproduction des résultats obtenus au sein de l'UEMOA dans la région élargie de la CEDEAO au titre de la facilitation de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale en collaboration avec l'Union africaine. Une foire commerciale continentale est prévue au Caire au dernier trimestre de 2018.



Financé par :

l'Union européenne

ÉTUDE DE CAS

Bâtir des compétences numériques en Afrique de l'Est



Le défi

Il n'y a qu'à penser à un développement axé sur le commerce et la première image qui vient à l'esprit peut être une usine de fabrication employant un grand nombre d'anciens travailleurs agricoles. Le fait est, cependant, que la valeur ajoutée dans l'agriculture et les services offre également un potentiel considérable pour les pays en développement d'Afrique et d'ailleurs pour stimuler la croissance et la création d'emplois. Tirer le meilleur parti de ce potentiel est essentiel, en particulier pour une population jeune et à démographie galopante, compte tenu les signes que l'automatisation croissante conduira l'industrie manufacturière à employer moins de travailleurs que par le passé.

Les progrès technologiques ont rendu vendables, un large éventail de services de valeur supérieure qui auparavant ne pouvaient être fournis que localement, de la comptabilité à la programmation de logiciels. Exploiter les marchés internationaux pour de tels services n'est pas aisé pour les pays en développement. Une contrainte clé relève du manque des compétences : un personnel formé et expérimenté est essentiel pour les sociétés de services. Ces compétences sont également importantes pour la compétitivité des entreprises dans d'autres secteurs, car les services sont un facteur de plus en plus important dans la production de marchandises physiques.

Dans le secteur des technologies de l'information (TI) au Kenya, l'écart de compétences est exacerbé par un écart entre les sexes : moins d'un travailleur sur cinq dans l'industrie est une femme.

La réponse

Dans le cadre de son projet de soutien au commerce et à l'investissement indien pour l'Afrique (SITA), l'ITC collabore avec des partenaires au Kenya et en Inde pour doter les jeunes d'Afrique de l'Est des compétences et de l'expérience dont ils ont besoin pour prospérer dans l'économie numérique à forte croissance de la région. L'objectif est de tirer parti de l'expertise du secteur technologique florissant de l'Inde pour

catalyser l'emploi et l'entrepreneuriat dans les pays d'Afrique de l'Est. Les programmes pilotes de formation et de placement fonctionnent sur deux voies distinctes. L'une, baptisée #SheGoesDigital, offre aux femmes kényanes issues de milieux défavorisés un programme de formation de 40 jours sur les médias sociaux et le marketing numérique, suivi de stages auprès d'entreprises recherchant de telles compétences. Le programme a été mis en œuvre par Kuza Biashara, une entreprise sociale établie à Nairobi, et Iridium Interactive, une société indienne de logiciels et d'éducation.

Le deuxième programme, Indo-Africa Internship Program, sélectionne des diplômés en technologie de l'information prometteurs en Afrique de l'Est grâce à un processus de sélection compétitif qui accorde la priorité aux jeunes femmes et les place auprès d'entreprises indiennes pour des stages de trois à six mois. L'objectif est que les jeunes professionnels en informatique rapportent leurs compétences et leur expérience en Afrique de l'Est pour concourir à la croissance de secteurs technologiques dynamiques dans la région.

L'ITC a lancé les programmes après qu'un sondage mené auprès de 185 entreprises kényanes a révélé que plus de la moitié des entreprises interrogées avaient du mal à trouver des travailleurs qualifiés. En plus de la programmation de logiciels, de l'analyse de données et des compétences en informatique dématérialisé (cloud), les entreprises de tous les secteurs ont rapporté un manque pressant d'expertise en médias sociaux et en marketing numérique.

Les résultats

Les deux initiatives ont démontré qu'en collaborant étroitement avec de potentiels employeurs, les initiatives de renforcement des compétences peuvent doter les jeunes de compétences commercialisables et déboucher sur de nouvelles possibilités d'emploi tout en permettant aux entreprises de combler leurs lacunes.

Après un processus de sélection rigoureux qui les a choisis parmi 370 candidats, près de 50 jeunes femmes kényanes ont obtenu leur diplôme du programme de formation en marketing



1.&4. Formation sur les médias sociaux et le marketing numérique, Kenya 2. #Groupe SheGoesDigital 3. Doreen Aradi, diplômée Kényane en informatique

« J'ai toujours voulu posséder une start-up dans le domaine du génie logiciel et ce stage me permettra d'en faire le premier pas. »

Doreen Aradi, diplômée en technologie de l'informatique, Kenya

social et numérique de 45 jours de #SheGoesDigital. Parmi celles-ci, 32 ont été placées dans des stages rémunérés de trois mois auprès de 27 entreprises allant de la sécurité aux ressources humaines et à la sidérurgie, où elles ont soutenu la mise en œuvre par leurs employeurs de stratégies de marketing par médias sociaux et par les autres canaux numériques. D'autres ont choisi de lancer leur propre entreprise. À la fin de 2017, 55 % des diplômés du programme avaient un emploi à temps plein confirmé, un chiffre censé s'augmenter. Les employeurs se disent satisfaits des stagiaires et ont manifesté de l'intérêt pour l'embauche de futurs diplômés.

Parallèlement, le programme de stages Indo-Africain a placé 11 étudiants est-africains dont sept femmes, dans des entreprises indiennes.

Doreen Aradi, une diplômée kényane qui a effectué un stage à la plus grande société de télécommunications en Inde a déclaré : « Mon expérience de stage ne peut être que très louable. Travailler avec l'équipe de génie logiciel m'a permis d'acquérir une expérience pratique sur différents langages de programmation, et d'affiner mes compétences en programmation. J'ai toujours voulu posséder une start-up dans le domaine du génie logiciel et ce stage me permettra d'en faire le premier pas ».

Après un stage de quatre mois sur le développement de la chaîne d'approvisionnement numérique, une entreprise indienne a offert à Cedrick Manirafasha, un Rwandais, un poste à temps plein.

Il a déclaré : « Ce stage a eu un très grand effet sur moi et a changé mon point de vue sur la façon dont les choses sont faites. Je suis très convaincu de pouvoir gérer n'importe quel projet maintenant ».

L'avenir

Après la mise en œuvre réussie des programmes pilotes, l'ITC est en train de développer une proposition de programme régional, en partenariat avec les entreprises, pour renforcer les compétences numériques des femmes et des jeunes.

4 ÉDUCATION DE QUALITÉ



5 ÉGALITÉ ENTRE LES SEXES



Financé par :

Royaume-Uni



Résultats
institutionnels





Gouvernance institutionnelle

L'ITC recherche les contributions de ses parties prenantes et les informe sur les principales avancées dans ses travaux à l'occasion des sessions annuelles du Groupe consultatif commun (GCC) et des réunions du Comité consultatif du Fonds d'affectation spéciale ITC (CCTIF).

Le GCC est composé de représentants gouvernementaux des membres de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les sessions du GCC sont également ouvertes aux observateurs d'autres organismes intergouvernementaux et d'organisations non gouvernementales compétentes. Le CCTIF, qui comprend les bailleurs de fonds et les bénéficiaires, examine l'utilisation du Fonds d'affectation spéciale de l'ITC à la fois en termes de priorités de dépenses pour les ressources disponibles et de progrès dans la mise en œuvre des programmes financés par celui-ci.

Groupe consultatif commun

Le GCC de l'ITC a tenu sa cinquantième session formelle à Genève le 10 juillet 2017. Les membres ont discuté du rapport annuel 2016 et une ébauche préliminaire du nouveau plan stratégique de l'ITC pour 2018 - 2021 leur a été exposée.

Le Directeur général de l'OMC, Roberto Azevêdo, et le Secrétaire général de la CNUCED, Mukhisa Kituyi se sont exprimés à cette occasion. Ils ont mis l'accent sur les contributions de l'ITC au développement impulsé par le commerce et souligné les synergies avec leurs organisations respectives, notamment concernant l'information commerciale, l'analyse statistique et la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges. Tous deux ont rappelé que l'Aide pour le commerce reste en permanence importante pour l'atteinte des objectifs de développement durable (ODD) par le fait qu'elle permet aux pays et communautés marginalisés de participer à l'économie mondiale. Ils ont en outre souligné que les projets de l'ITC avaient permis aux petites entreprises des pays en développement de participer au commerce international, favorisant ainsi la





croissance, le développement et la création d'emplois. L'ITC a été encouragé de continuer à œuvrer pour la réduction des lacunes d'information et des obstacles au commerce des MPME.

La Directrice exécutive de l'ITC, Mme Arancha González, a déclaré que la forte demande pour les services de l'ITC était le résultat de l'optimisation des ressources, de l'accent mis sur les pays prioritaires et de l'innovation constante pour plus d'efficacité dans les prestations. Elle a relevé que chaque dollar que l'ITC a reçu en financement extra-budgétaire a produit \$14 de transactions commerciales internationales. Elle a décrit comment l'ITC avait œuvré pour améliorer ses processus internes de conception et de gestion de projet tout en alignant pleinement ses produits et services sur les ODD.

Les délégués ont félicité l'ITC pour ses résultats et son leadership dans la promotion de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes tout en s'attaquant aux principaux défis du développement par le biais du commerce. Ils ont loué l'engagement indéfectible de l'ITC à fournir des approches novatrices pour faire face à divers défis et à collaborer avec un large éventail de parties prenantes des

secteurs public et privé. Ils ont également félicité l'ITC d'avoir progressivement adopté des méthodes de travail plus efficaces et rentables, augmentant ainsi son rapport qualité-prix.

Comité consultatif du Fonds d'affectation spéciale ITC

Deux réunions ordinaires du CCITF ont examiné la performance et les prestations de l'ITC en 2016 et au premier semestre 2017. En outre, l'ITC a tenu deux réunions thématiques informelles du CCITF, l'une à l'attention des délégués pour qu'ils contribuent au projet de cadre de gestion des risques et l'autre pour partager leurs points de vue sur le contenu du plan stratégique de l'ITC pour 2018 - 2021.

Plan stratégique 2018 - 21

En 2017, l'ITC a formulé son plan stratégique pour la période 2018 - 2021. « Routes commerciales vers un développement durable et inclusif » est le fruit d'un vaste processus consultatif faisant appel à des ateliers internes avec le personnel de l'ITC, un sondage en ligne auprès de toutes les parties prenantes et des discussions avec les partenaires et bailleurs de fonds nationaux. La direction de l'ITC a présenté le plan au Groupe consultatif commun en juillet. Après avoir examiné les réactions, la version définitive du plan a été exposée aux parties prenantes à la Conférence ministérielle de l'OMC en décembre. Le Plan stratégique est conçu comme une boussole pour orienter les contributions de l'ITC à l'atteinte des ODD d'ici 2030.

Mukhisa Kituyi, Secrétaire général de la CNUCED, s'exprimant lors de la session 2017 du Groupe consultatif commun





Évaluation et performance

En 2017, l'Unité d'évaluation indépendante (IEU) de l'ITC a poursuivi son action visant à intégrer l'évaluation dans le cadre des résultats de l'ITC et soutenir la responsabilisation, l'apprentissage et la prise de décision éclairée par des données probantes. Les directeurs des opérations et du personnel ont intensifié les demandes de services de l'unité à l'appui des évaluations au niveau des projets.

L'ITC a déployé un système d'évaluation à trois niveaux : des évaluations indépendantes menées directement par l'Unité d'évaluation indépendante, des auto-évaluations par les chefs de projet avec le soutien de l'unité, et des rapports d'achèvement de projet que les directeurs finalisent dans les trois mois suivant la conclusion d'un projet. L'Unité d'évaluation indépendante a œuvré à améliorer la coordination avec les donateurs en matière de planification d'évaluation et à veiller à ce que les enseignements tirés des évaluations menées par les donateurs soient reflétés dans les travaux futurs de l'ITC.

L'unité a formulé des lignes directrices d'auto-évaluation ainsi qu'un modèle normalisé pour les rapports d'achèvement de projet. Les rapports initiaux ont fournis certains enseignements, tels que l'importance d'établir des objectifs de projet et des indicateurs de résultats réalistes et ces enseignements ont été incorporés dans le *Rapport de synthèse de l'évaluation annuelle 2017* qui résume l'enseignement tiré par l'ITC, des évaluations internes et des évaluations par des bailleurs de fonds.

Le rapport de synthèse, qui couvrait 23 projets et 13 des 15 programmes de l'ITC, comportait deux enseignements principaux.

Le premier est que la réorientation depuis 2014, de l'ITC vers la rationalisation de son portefeuille de projets au sein de programmes bien définis porte ses fruits. Si les projets de l'ITC ont généralement atteint leurs objectifs et concouru à l'atteinte des ODD, les évaluations internes et celles menées par les donateurs ont montré que les évaluations de l'efficacité et de la performance étaient nettement plus élevées pour les projets plus récents relevant de l'approche programmatique de l'ITC.

Le second est que les clients et les parties prenantes estiment que l'ITC a un avantage comparatif en fournissant des services

de soutien à l'internationalisation aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME), en particulier aux entreprises situées au bas de la pyramide socio-économique. Dans une constatation connexe, les évaluations ont confirmé que les institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) jouent un rôle décisif non seulement en tant que partenaires d'exécution, mais aussi en garantissant que les interventions de l'ITC perdurent et aient des répercussions longtemps après la clôture des projets.

Enseignements pour la construction de chaînes de valeur agricoles

Soutenir les chaînes de valeur agricoles est un moyen efficace d'intégrer les petits agriculteurs dans le commerce national et international tout en promouvant l'augmentation de la valeur ajoutée et la productivité dont les avantages sont largement partagés parmi les catégories les plus pauvres de la population. Le *Rapport de synthèse de l'évaluation annuelle 2017* a inclus quatre projets axés sur la chaîne de valeur agricole couvrant 14 pays sur la période 2009 - 2016.

Un enseignement important à retenir est que l'approche de commercialisation collective des petits exploitants s'est révélée efficace pour les autonomiser et renforcer leurs liens avec les marchés. Intervenir pour favoriser le marketing collectif peut permettre aux petits exploitants de participer plus efficacement aux marchés en réduisant les coûts et les risques de commercialisation ; en alignant la production plus étroitement sur les besoins du marché ; en coordonnant la gestion de la logistique ; et en élargissant la gamme d'acheteurs locaux et internationaux.

Un autre enseignement est qu'une collaboration efficace avec des partenaires du secteur privé est essentielle à la création de chaînes de valeur agricoles dynamiques. Les évaluations ont conclu que les mesures prises par le projet pour accélérer le développement de l'agro-industrie étaient plus efficaces lorsque les partenaires extérieurs du secteur privé jouaient un rôle actif dans la création de nouveaux liens entre les marchés d'approvisionnement et de destination et la création de débouchés pour les MPME.

Enseignements sur la fourniture des biens publics mondiaux

En 2017 et au début de 2018, l'Unité d'évaluation indépendante a achevé les évaluations de deux services de l'ITC afin de rendre disponibles au public des informations clés sur les normes de durabilité volontaires et les mesures non tarifaires (MNT) en tant que biens publics mondiaux. Les évaluations ont fourni des enseignements utiles sur la manière de positionner les services de veille économique et commerciale de l'ITC à l'avenir.

L'évaluation des interventions de l'ITC visant à faire la lumière sur les mesures non tarifaires auxquelles se heurtent les entreprises dans le monde a montré que le programme avait permis de renforcer les capacités des sociétés nationales d'enquêtes à mener des enquêtes approfondies sur les MNT et les sujets y relatifs, et à améliorer leur capacité d'analyse de la qualité des données. L'évaluation a également montré comment l'ITC pourrait renforcer les répercussions de ses travaux sur les MNT. Par exemple, elle a suggéré que l'ITC pourrait prendre davantage de mesures pour transférer systématiquement les connaissances et les capacités d'enquête et d'analyse des données à ses bénéficiaires cibles habituels tels que les décideurs, les IACI et les universitaires. Elle a en outre estimé qu'une pleine participation de toutes les parties prenantes faciliterait la coordination de leurs actions pour éliminer les obstacles au commerce liés aux MNT. L'évaluation a également indiqué que faire participer plusieurs pays, au lieu d'un seul, pour discuter des MNT prédéfinies pourrait permettre aux parties prenantes de mieux aborder les effets négatifs des MNT, en particulier dans le cas d'enquêtes d'envergure régionale, comme dans les États arabes.

L'évaluation du projet Commerce pour le développement durable (T4SD) a confirmé qu'il a réussi à construire un référentiel mondial de premier plan couvrant environ 240 normes volontaires de durabilité dans plus de 80 secteurs et 180 pays, outillant ainsi les MPME des pays en développement pour accéder à des informations sur les normes pouvant ouvrir des portes à des marchés de niche lucratifs à l'étranger. Le forum T4SD annuel est maintenant bien reconnu dans le domaine des normes volontaires.

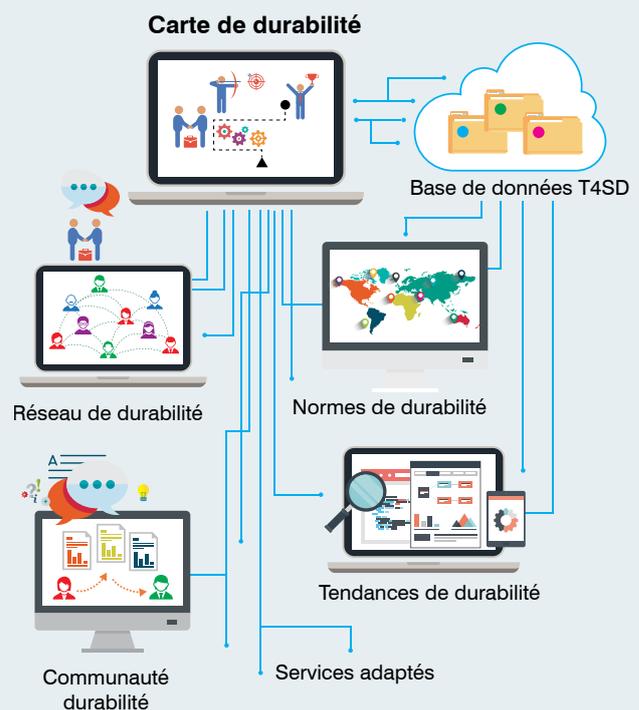
En ce qui concerne l'avenir, l'évaluation indique qu'à mesure que l'initiative T4SD évolue, les principales priorités devraient être de continuer à améliorer les services de base, notamment la transparence des normes volontaires de durabilité et la facilitation de l'utilisation des informations dans le système tout en mettant en œuvre des orientations stratégiques plus efficaces. L'évaluation a également appelé à intégrer les interventions de l'initiative T4SD dans tout le portefeuille d'assistance technique et de services consultatifs de l'ITC, notamment par le biais d'initiatives ciblées visant à soutenir le respect des normes de durabilité.

Un autre enseignement clé a porté sur l'équilibre entre les intérêts divergents des pays développés et des pays en développement en ce qui concerne les normes volontaires de durabilité. Alors que ces mesures sont traditionnellement originaires du Nord (bien que cette tendance s'inverse), les coûts de mise en conformité sont supportés principalement par les producteurs du Sud. L'évaluation a rapporté que le projet T4SD devrait explicitement indiquer que l'ITC est un

Sustainability Map : la nouvelle plate-forme de l'initiative T4SD

Sustainability Map (www.sustainabilitymap.org) est la nouvelle plate-forme permettant aux entreprises du monde entier de commercer de manière plus durable. Lancé en octobre 2017, elle s'appuie sur les travaux menés par l'initiative T4SD depuis 2009 pour développer Standards Map, un référentiel public d'informations sur les normes volontaires de durabilité, les codes de conduite et les directives internationales.

Outre cette base de données qui permet aux entreprises, au secteur public, aux consommateurs et aux autres acteurs de la chaîne de valeur de mieux comprendre ces normes, Sustainability Map offre des informations sur les tendances du marché et des liens vers des supports de formation et des foires commerciales. Elle permet également aux entreprises de présenter des pratiques durables et de se connecter à de potentiels partenaires commerciaux. Plus de 50 000 entreprises avaient établi des profils sur le réseau Sustainability Map au début de 2018. L'ITC intervient en Asie, en Afrique et en Amérique latine pour tirer parti de la plate-forme afin de connecter les coopératives de producteurs aux acheteurs internationaux.



interlocuteur neutre. Elle a également recommandé d'intégrer les interventions du projet T4SD dans les services plus étendus de renforcement des capacités et de conseil de l'ITC



Aperçu financier

Le financement de l'ITC pour mener à bien son mandat a deux composantes principales : le budget ordinaire (BO) financé à parts égales par l'Organisation des Nations Unies (ONU) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur une base biennale, et les fonds extra-budgétaires (XB) qui renvoient aux contributions volontaires faites par les États membres, les organisations multilatérales, les entités du secteur privé et d'autres sources, couvrant souvent plusieurs années. Les dépenses d'appui au programme (DAP) sont incluses dans ce dernier. Ce budget est établi chaque année par imputation aux dépenses XB.

DONNÉES FINANCIÈRES CLÉS POUR 2017

- **\$102,48 millions** de valeur totale des nouveaux accords XB signés en 2017, pour les projets en cours jusqu'en 2022.
- **\$122,75 millions** étaient disponibles en tant que ressources globales, comprenant un solde d'ouverture de \$29 millions et \$93,75 millions en nouvelles contributions. Ces ressources comprennent à la fois le financement pluriannuel et les subventions désignées pour 2017.
- **\$93,75 millions** ont été reçus en contributions brutes.
- **\$89,76 millions** était le total cumulatif des dépenses.

Les dépenses totales en 2017 étaient légèrement inférieures à celles de l'année précédente. Les dépenses liées au BO ont augmenté de \$1,77 million pour s'établir à \$38,18 millions. Les dépenses XB pour l'assistance technique, le renforcement des capacités et les informations de veille économique et commerciale ont totalisé \$46,24 millions bruts (\$42,09 millions nets), soit environ 3 % de moins qu'en 2016. Les dépenses d'appui aux programmes (DAP) se sont élevées à \$5,34 millions, avec une légère diminution de \$0,87 million.

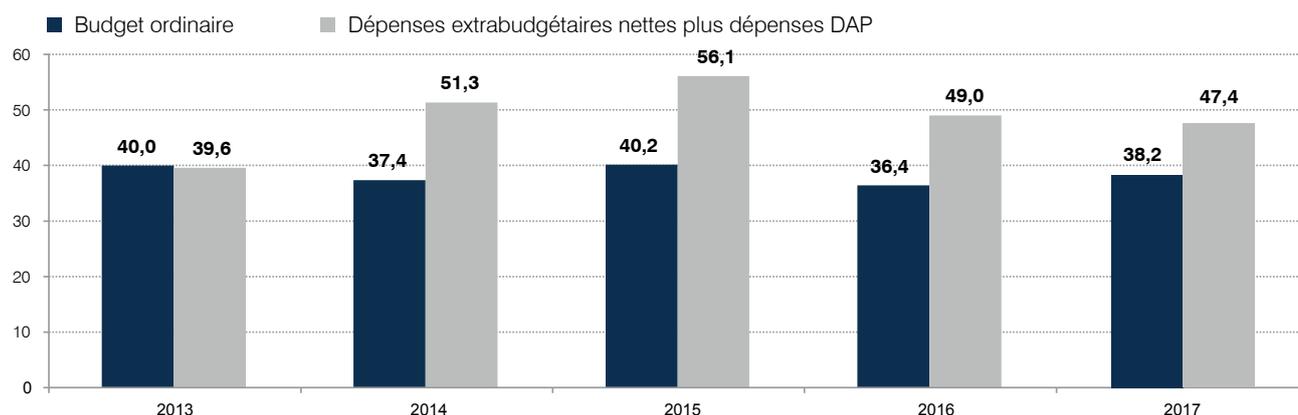
Budget ordinaire

L'ONU et l'OMC versent des contributions égales pour financer le budget ordinaire biennal, qui couvre les coûts de fonctionnement, y compris les salaires et les dépenses communes de personnel. Le financement du BO couvre également la recherche-développement générale sur la promotion du commerce et le développement des exportations, dont une partie résulte d'études publiées, d'informations sur le marché et de services statistiques.

- **\$38,42 millions** des ressources de BO étaient disponibles pour 2017, y compris le solde reporté de 2016.
- **\$38,18 millions** ont été comptabilisés en dépenses au 31 décembre 2017, ce qui correspond à un taux d'exécution de 99,4 % des ressources disponibles.

Au cours de l'exercice biennal 2016 - 2017, le BO de l'ITC en francs suisses a été réduit à plusieurs reprises en raison de l'interaction des procédures budgétaires de ses deux organisations mères, l'ONU et l'OMC. L'ONU gère un programme budgétaire biennal en dollars américains, qui comprend une méthode de « réévaluation des coûts » permettant des ajustements budgétaires axés sur les changements de taux de change, l'inflation et d'autres paramètres. L'OMC gère un budget biennal en franc suisse et ne prévoit pas d'ajustements résultant de la réévaluation des coûts pendant la période de deux ans. La règle prévoyant des contributions égales de chaque organisation mère a pour effet que les ajustements à la baisse résultant de la réévaluation doivent être compensés par l'OMC, tandis que les ajustements à la hausse, parce qu'ils ne peuvent être compensés par l'OMC, ne peuvent pas être mis en œuvre du côté des Nations Unies. Ces changements ont une forte incidence sur la gestion par l'ITC de ses ressources. L'ITC, l'OMC et le Secrétariat de l'ONU continuent de collaborer pour trouver un arrangement pour que le budget de l'ITC en francs suisses ne change pas en raison de la réévaluation des coûts.

FIGURE 3 Structure des dépenses 2013 - 2017 (en millions de \$)



En 2017, les organes budgétaires de l'OMC et de l'ONU ont examiné et approuvé le budget ordinaire de l'ITC pour 2018 - 2019 à CHF72 792 100. Le budget a été préparé conformément à la résolution 71/274 de l'Assemblée générale et s'est conformé aux réductions imposées par les Nations Unies, y compris celles liées aux gains de performance escomptés de la mise en œuvre du système logiciel de planification des ressources d'entreprise Umoja.

Fonds extra-budgétaires

Le total des ressources disponibles en 2017 comprenait :

- **\$24,69 millions** reporté de 2016.
- **\$53,13 millions** en contributions brutes reçues en 2017.

En dépit d'un climat général de financement limité pour les programmes de développement internationaux, l'ITC a obtenu en 2017 de nouveaux accords de \$102,48 millions auprès des gouvernements donateurs, des agences multilatérales et des fondations internationales.

Les contributions en 2017 ont atteint \$53,13 millions, avec une base relativement diversifiée : 80 % du financement XB provenait de 11 bailleurs de fonds qui ont chacun contribué plus de \$1 million. Mesurée en terme de dépenses en dollars, l'ITC a stabilisé en 2017, sa prestation d'assistance technique à des niveaux similaires à l'année précédente, avec des dépenses brutes de ressources extra-budgétaires de \$46,24 millions.

À la fin de 2017, l'ITC avait reporté \$31,57 millions de ressources extra-budgétaires. De plus, des accords de financement signés prévoient des paiements futurs de \$105,90 millions pour les activités de programme en 2018 et au-delà.

La gestion des fonds non affectés (Premier compte) par l'ITC a été audité en 2017 par le Bureau des services de contrôle interne des Nations Unies (BSCI) dans le cadre de ses services d'audit réguliers. L'audit visait à évaluer l'adéquation et l'efficacité des processus de gouvernance, de gestion des risques et de contrôle de l'ITC avec la gestion et l'utilisation de ces fonds. Il couvrait la période de janvier 2015 à juin 2017 et comprenait un examen de la collecte de fonds et des relations avec les donateurs ; la planification et l'utilisation des fonds du Premier compte ; et le suivi et rapport. L'audit a permis de constater qu'il existait des dispositions adéquates pour l'examen et l'approbation des allocations du Premier compte, ainsi que pour les rapports des donateurs et la gestion des relations avec les bailleurs de fonds. Son examen des dépenses par échantillon a montré un alignement adéquat avec les projets et activités approuvés. L'audit a permis de constater que l'ITC avait utilisé les fonds du Premier compte pour renforcer les compétences et développer des outils ainsi que pour démontrer des résultats dans de nouveaux domaines d'intervention pour lesquels il avait par la suite mobilisé des fonds réservés.

l'ITC a reçu des recommandations pour renforcer la gestion des risques et le suivi. Ces recommandations ont été adoptées et leur mise en œuvre est en cours.

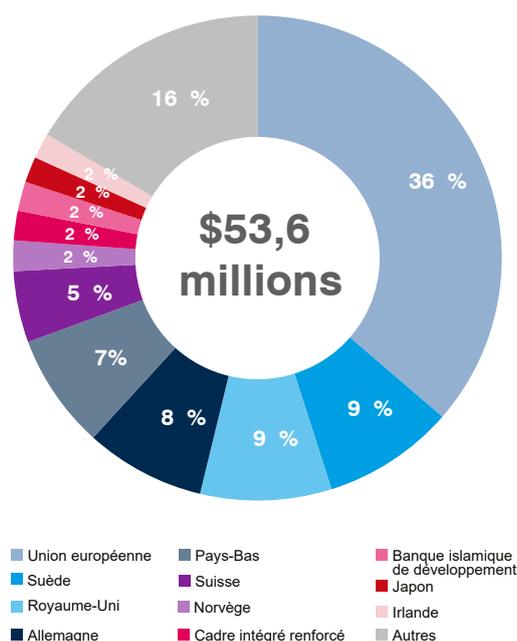
TABLEAU 1 État des ressources (en millions de \$ brut) au 31 décembre 2017

DESCRIPTION	Bilan d'ouverture*	Revenu net perçu**	Dépenses	Total avoirs en numéraire
Budget ordinaire	2,17	36,25	38,18	0,24
Dépenses d'appui aux programmes	2,15	4,37	5,34	1,18
Total ressources extra-budgétaires	24,69	53,13	46,24	31,57
Ressources extra-budgétaires, Premier compte	2,04	8,99	8,14	2,88
Ressources extra-budgétaires, Second compte	22,65	44,14	38,10	28,69
Total	29,00	93,75	89,76	32,99

* Le solde d'ouverture du budget ordinaire a été ramené de \$2,19 millions à \$2,17 millions et celui des DAP de \$2,14 millions à \$2,15 millions

** Contribution nette, y compris les remboursements aux donateurs (\$0,47 million), à l'exclusion des intérêts et des transferts aux réserves d'exploitation.

FIGURE 4 Contribution des différents bailleurs de fonds au Fonds d'affectation spéciale de l'ITC en date du 31 décembre 2017



Compte d'appui aux programmes

Conformément aux procédures financières de l'ONU, l'ITC applique des taux standards de DAP variant de 7 % à 13 % pour les dépenses extra-budgétaires. Ce revenu est utilisé pour couvrir les coûts indirects et incrémentaux associés aux projets financés par ressources XB, tels que l'administration centrale des ressources humaines, financières, d'information, de communication et de technologie ; et le suivi et le contrôle.

- **\$4,37 millions** reçus de revenu des DAP en 2017 en plus de \$2,15 millions reportés de 2016.
- **\$5,34 millions** de DAP.
- **\$1,18 million** d'excédent cumulé sur le compte de DAP à la fin de l'année.

Application des normes IPSA et déploiement d'Umoja

Depuis 2014, les états financiers de l'ITC ont été préparés conformément aux Normes comptables internationales du secteur public (IPSAS). En 2017, le Comité des commissaires aux comptes de l'ONU a publié une « opinion d'audit sans réserve », terme technique pour un rapport d'audit clair sur les états financiers de l'ITC pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, confirmant que l'ITC respecte pleinement les normes de comptabilité et de rapport IPSAS.

L'ITC continue de tirer parti d'Umoja pour améliorer son portail de projets et son tableau de bord de données financières. Cela a permis un suivi et une gestion financière plus efficaces et performante. Dans la Division de l'appui aux programmes de l'ITC, certains rôles ont été élargis pour permettre au personnel de s'adapter aux nouveaux processus liés à Umoja. Le déploiement d'Umoja Extension 2 est prévu pour le troisième trimestre 2018.

TABLEAU 2 Dépenses sur le BO en 2017 (en millions de \$)*

CATÉGORIES	Dépenses
Coûts de personnel et autres coûts liés au personnel	31,19
Coûts d'exploitation et autres coûts directs	4,05
Services contractuels	1,36
Voyages	0,98
Équipement, véhicules et mobilier	0,59
Total	38,18
Ressources disponibles	38,42
% de réalisation	99,4 %

* Le BO est approuvé en francs suisses. Les montants indiqués dans le tableau ci-dessus ont été convertis en dollars américains afin de faciliter la comparaison des données et de fournir une vue d'ensemble de la situation financière de l'ITC à des fins de comptabilité et d'établissement de rapports.

TABLEAU 3 Dépenses XB par domaine d'intervention en 2017 (millions de \$ brut)

CATÉGORIES	Dépenses
Coûts de personnel et autres coûts liés au personnel	32,08
Voyages	4,87
Coûts d'exploitation et autres coûts directs	3,27
Transferts et subventions accordés aux partenaires d'exécution, y comprises les DAP	2,36
Services contractuels	1,70
Subventions accordées	1,45
Équipement, véhicules et mobilier	0,35
Fournitures, marchandises et matériaux	0,15
Total	46,24

TABLEAU 4 Dépenses XB par domaine d'intervention en 2017 (millions de \$ brut)

PRINCIPAUX DOMAINES	Dépenses
Fournir une veille commerciale et économique	4,26
Créer un environnement propice aux affaires	5,76
Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements	3,74
Relier les MPME aux chaînes de valeur internationales	12,29
Promouvoir et intégrer un commerce inclusif et vert	10,55
Soutenir l'intégration économique régionale et les relations Sud-Sud	8,72
Institutionnel (IT, gestion basée sur les résultats, visibilité et partenariats)**	0,92
Total	46,24

*Comprend des initiatives qui soutiennent et améliorent la mise en œuvre des projets d'assistance technique liée au commerce : Institutionnel (IT, gestion basée sur les résultats, visibilité et partenariats)



Gestion des ressources humaines

Les principales priorités de l'équipe de gestion des ressources humaines de l'ITC en 2017 ont été la poursuite des travaux en faveur de l'égalité des sexes ; l'évaluation des compétences suivie d'une formation en leadership pour les personnes sélectionnées ; et une réorientation vers l'intégration des questions d'intelligence émotionnelle dans le processus d'embauche.

Égalité des sexes

L'intervention de l'ITC en matière d'équité entre les sexes a été largement reconnue dans le système des Nations Unies comme étant progressive et innovante. La Directrice exécutive de l'ITC s'est engagée à atteindre la parité entre les sexes à la plupart des niveaux professionnels d'ici 2020, l'objectif à l'horizon 2023 étant la parité au niveau P5. En 2017, le pourcentage de femmes occupant un poste de niveau P5 est passé à 24 %, soit 6,1 points de pourcentage de plus qu'en 2015.

L'ITC a accompli des progrès importants dans le cadre du Plan d'action à l'échelle du système des Nations Unies sur l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes (UN-SWAP). L'ITC a atteint ou dépassé les exigences de 12 des 15 indicateurs du plan, contre huit en 2014. Sur huit des indices de référence, l'ITC a obtenu des notations les plus élevées, contre un seul en 2014.

Le Secrétaire général des Nations Unies, António Guterres, a qualifié l'ITC de « modèle » pour ses initiatives de parité hommes-femmes. Dans la stratégie de Guterres en matière de genre, les objectifs échelonnés ambitieux de l'ITC, assortis de responsabilités, de mesures de soutien et de projections statistiques, méritent d'être mentionnés comme une approche souhaitable. Le document cite l'ITC comme « un autre exemple d'une entité qui est sur la voie d'un changement rapide et transformateur ».

Formation à la gestion et au leadership

Dans le cadre d'une initiative visant à tirer parti du potentiel de leadership et à développer l'excellence managériale, l'ITC a mené une série d'examen individuels auxquels ont pris part la Directrice exécutive, la Directrice exécutive adjointe, la haute direction et le responsable des ressources humaines. À la

suite de ces examens, l'équipe de gestion des ressources humaines de l'ITC a formulé un programme de cours de formation individualisés sur le leadership et la gestion et les a offerts à des personnes choisies. Dix-neuf membres du personnel de l'ITC (dont 10 femmes) ont suivi l'un des cours suivants :

- Leadership, femmes et Nations Unies
- Leaders émergents des Nations Unies
- Programme de développement accéléré pour les chefs de direction d'organisations internationales

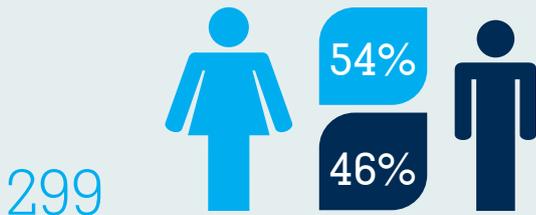
Les commentaires des participants et de leurs superviseurs sur les cours étaient dans l'ensemble positifs. Ils ont en outre rapporté une amélioration du rendement des membres de l'équipe qui avaient suivi l'un des cours.

Recrutement, sélection et satisfaction

L'équipe de gestion des ressources humaines de l'ITC a œuvré tout au long de 2017 pour faire passer le processus de recrutement d'une sélection basée sur la capacité à agir machinalement, à une sélection par compétences pour aboutir à une sélection tenant compte de l'utilisation de l'intelligence émotionnelle dans les futurs besoins en personnel en commençant pas des postes de direction et de leadership. Plusieurs membres de l'équipe des ressources humaines de l'ITC ont reçu une formation sur le système EQ-i, un instrument scientifiquement validé et empirique pour mesurer l'intelligence émotionnelle. L'utilisation du test EQ-i promet des gains mesurables en termes d'efficacité, de productivité, de satisfaction sur le travail et de bien-être personnel pour le personnel de l'ITC, ainsi qu'une réduction des coûts de rotation du personnel de l'organisation. Des essais sont en cours et, sous réserve d'un succès continu, le nouveau système fondé sur l'intelligence émotionnelle sera entièrement déployé en 2018.

La deuxième enquête annuelle de l'ITC sur l'engagement du personnel a montré une augmentation de 22 % de la participation, ainsi que des améliorations dans des domaines tels que le bien-être du personnel (taux de satisfaction en hausse de 2,4 %), l'échange d'information et les communications (en hausse de 2,7 % et l'équité (en hausse de 2,5 %).

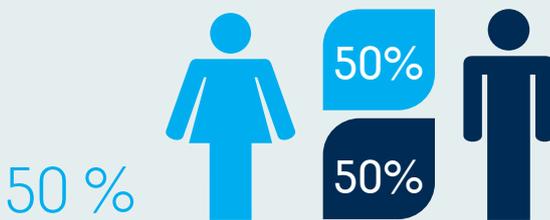
Ressources humaines de l'ITC en chiffres



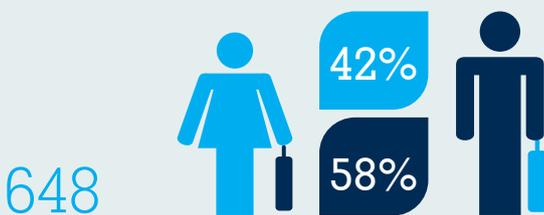
Membres du personnel représentant 83 nationalités (Les processus de recrutement pour 24 postes supplémentaires étaient en cours à la fin de 2017)



83
Stagiaires recrutés
issus de 33 pays



Concours de recrutement à durée déterminée remportés par les femmes



Consultants et entrepreneurs individuels (de 114 pays)



42 %
des concours au niveau professionnel ou plus ont été remportés par des candidats issus des pays en développement et moins avancés

111
Personnel des pays en développement et en transition

19
Membres du personnel de pays moins développés

Premières impressions



Laetitia Yonlin
Associée du programme pour l'Afrique (Burkina Faso)

J'ai d'abord commencé à ITC en tant que stagiaire chargée de la promotion du coton emblématique faso danfani tissé à la main de mon pays, le Burkina Faso. Briser les barrières en reliant le meilleur de l'artisanat burkinabé à l'industrie de la mode internationale était très exaltant. J'ai pu ainsi approfondir ma vision du commerce en tant que moteur du développement économique mondial. Nous constatons maintenant que de plus en plus les pays en développement exploitent cette tendance. C'est motivant de savoir que l'ITC a joué un rôle important à cet effet



Kyunghoon Ahn
Expert en chef
Veille économique et commerciale (République de Corée)

Mon travail consiste à gérer et à améliorer Procurement Map, l'un des outils de veille commerciale de l'ITC. Travailler à l'ITC m'a donné une excellente occasion de concourir à l'amélioration de la transparence du marché international des achats, amélioration particulièrement utile pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME). Il est gratifiant de voir comment les interventions de l'ITC permettent aux MPME d'améliorer leur compétitivité internationale. C'est un grand plaisir de travailler avec des collègues aussi bienveillants et brillants de l'ITC.



Ingrid Colonna
Responsable des affaires sociales
Communautés pauvres et commerce (France)

J'ai commencé à travailler à l'ITC en tant que consultante pour l'Initiative de mode éthique (EFI) au Ghana, et plus tard j'ai travaillé avec des sections de la même initiative au Burkina Faso, en Éthiopie et au Mali. Chaque projet était une excellente occasion de découvrir une nouvelle chaîne de valeur avec ses propres défis et intervenants, et de m'épanouir tant sur le plan professionnel que personnel en rencontrant d'autres personnes extraordinaires et en participant à une mission très motivante ! Je suis désormais en charge de la mise en œuvre de la conformité des sections d'EFI aux réglementations du travail et de l'environnement, de la traçabilité des produits et de la mesure de l'impact. Je pense que l'ITC m'a donné une chance d'épanouissement et j'en suis reconnaissante !

Communication et sensibilisation

En 2017, l'IITC a continué de faire connaître son intervention en faveur du commerce inclusif en faisant écho auprès des médias influents des pays bénéficiaires et des pays donateurs, parallèlement à une présence active sur les médias sociaux.

La couverture médiatique de l'IITC a augmenté de 27 % par rapport à l'année précédente avec 6 413 mentions dans les médias. Les initiatives de l'IITC ont été couvertes dans les médias internationaux ainsi que dans les médias régionaux et nationaux. Les données commerciales occupent une place importante dans l'empreinte médiatique de l'IITC, avec des sources d'information mondiales telles que Reuters, Bloomberg, le Financial Times et les médias nationaux dans des dizaines de pays utilisant les données issues des outils de veille économique et commerciale pour leurs reportages économiques.

L'IITC a également utilisé la presse pour passer directement son propre message : La Directrice exécutive de l'IITC a donné 165 interviews à des organisations de médias du monde entier, en plus de publier 15 articles d'opinion dans des journaux.

Le site Web de l'IITC a reçu plus de 3,5 millions consultations de ses pages en 2017 au cours de plus de 1,8 million de sessions utilisateurs, ces deux chiffres ayant augmenté de près de 3 % par rapport à l'année précédente. Quelque 91 nouvelles et 71 communiqués de presse et avis aux médias ont fait connaître les réalisations des projets de l'IITC et ont reçu près de 120 000 vues. L'édition en ligne de la publication trimestrielle de l'IITC, Forum du commerce international, a été consultée 255 000 fois au cours de l'année.

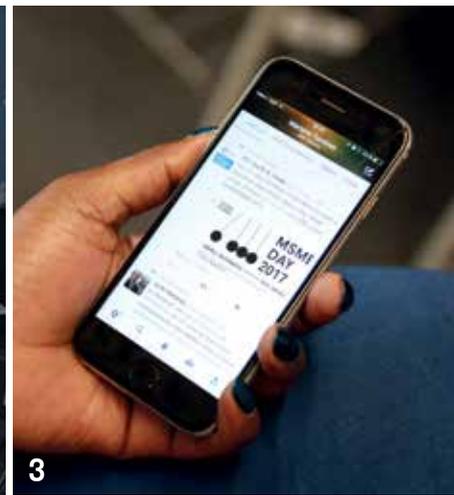
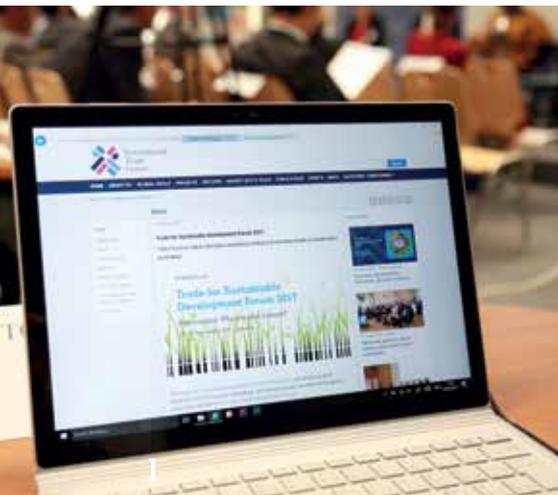
L'IITC a continué à intensifier ses interventions pour atteindre un public plus large par le biais des médias sociaux, en consacrant du temps et de l'attention à la création de contenu audiovisuel pour informer les intéressés sur les projets, événements et publications. L'IITC a commencé à diffuser des événements clés sur Facebook Live et a investi dans de nouveaux outils pour mesurer et étendre sa présence sur les médias sociaux. Au cours de l'année 2017, le compte Twitter principal de l'IITC (@ITCNews) a étendu sa portée de 28 % à 21 160 abonnés. Le réseau LinkedIn de l'IITC s'est agrandi de plus de 14 %, atteignant

24 930 connexions. Et sur Facebook, les suivis de l'IITC ont plus que doublé pour s'établir à 21 160. Des campagnes médiatiques sur les réseaux sociaux et vidéo ont attiré l'attention sur des initiatives de l'IITC telles que #TradeMatters, des événements tels que le Forum mondial pour le développement des exportations et des publications telles que les *Perspectives de compétitivité des PME et État des marchés durables*. « Trade Compass », le programme d'actualités vidéo de l'IITC sur le commerce et le développement, a été mis à contribution lors des principales activités de l'IITC, couvrant des sujets tels que la migration, la jeunesse et le commerce numérique pour les petites entreprises.

Orienter les publications vers des publics spécifiques

Les publications de recherche orientées sur les politiques de l'IITC sont restées très visibles en 2017, avec le nombre total de téléchargements sur le Web pour 44 nouvelles publications et la collection préexistante atteignant 34 421. Les publications les plus téléchargées continuent d'être le *Guide du café de l'IITC*, les





1. Forum du commerce pour le développement durable, Genève
 2. Entretien avec un membre de la Fondation Mo Ibrahim de ITC 2017 - 2018
 3. Campagne de médias sociaux pour la Journée des MPME

1,8 million

visiteurs du site web de l'ITC
 (Augmentation de 3 % par rapport à 2016)



3,5 million

pages ITC, consultées en ligne
 (Augmentation de 3 % par rapport à 2016)

6 413

mentions dans les médias
 (Augmentation de 27 % par rapport à 2016)



34 421

téléchargements de publications

adeptes dans les réseaux sociaux
 (Augmentation par rapport à 2016)



Facebook	108 %
Twitter	28 %
LinkedIn	14 %

Perspectives de compétitivité des PME 2016 et les *Contrats types pour les petites entreprises*. Un nouvel arrivant en terme nombre de téléchargements, *l'État annuel des marchés durables*, un rapport qui présente des données sur les zones de production, les volumes et les producteurs pour 14 normes de durabilité majeures pour les produits suivant : les bananes, le cacao, le café, le coton, l'huile de palme, le soja, le sucre de canne, le thé et les produits forestiers. Le rapport est fondé sur un partenariat avec l'Institut de recherche en agriculture biologique et l'Institut international du développement durable.

Le regroupement des publications de l'ITC en collections thématiques entourant certains événements clés a permis de porter les publications de l'ITC à l'attention des chefs d'entreprises, des responsables gouvernementaux, des chercheurs et des médias.

La troisième édition du rapport phare annuel de l'ITC, *Perspectives de compétitivité des PME 2017*, portait sur l'intégration économique régionale, adressant des recommandations aux entreprises, aux institutions d'appui au commerce et à l'investissement ainsi qu'aux décideurs sur le meilleur moyen de permettre aux MPME de se connecter aux chaînes de valeur régionales en tant que tremplin vers les marchés mondiaux. Parmi les autres sujets traités par les publications de l'ITC en 2017 figurent le tourisme, les ouvertures qu'offre le commerce en ligne pour les MPME en Chine et dans d'autres grands marchés émergents, les enquêtes sur les mesures non tarifaires dans certains pays en développement, la gestion de la qualité, et la compétitivité des petites entreprises appartenant à des femmes.



Principaux événements de l'ITC

SheTrades Mondial

Istanbul, 23 – 24 février

Les femmes entrepreneurs de SheTrades Global (anciennement le Women Vendors Exhibition and Forum, ou WVEF) ont exploré les occasions d'affaires à travers plus de 1 000 rencontres bilatérales avec des acheteurs, y compris Deloitte; La banque Garanti ; General Electric ; Procter & Gamble ; et les filiales turques d'Allianz, Mercedes-Benz et Microsoft. Les femmes entrepreneurs ont également reçu une formation de partenaires tels que AXA Insurance, Deloitte, Garanti Bank, la Société financière internationale et le cabinet d'avocats Sidley Austin. L'un des temps forts de l'événement a été le WVEF Investment Challenge, qui a été remporté par Skylon Global, une start-up gérée par des femmes avec une application pour connecter des personnes aux prestataires de soins de santé.

Forum international sur les femmes et le commerce

Bruxelles, le 20 juin

La Directrice exécutive de l'ITC et le commissaire européen au commerce ont co-organisé le Forum international sur les femmes et le commerce pour galvaniser le soutien à la politique commerciale inclusive et à l'initiative SheTrades. Premier rassemblement du genre, cet événement a réuni des ministres, des parlementaires, des représentants de la société civile et des PDG d'entreprises de plus de 30 pays afin de définir des stratégies et des actions pour relever les défis des femmes dans le commerce international.

Journée des MPME : Petite entreprise, grand impact

Mondial, 27 juin

Les Nations Unies ont présenté ce nouvel événement international pour sensibiliser le public à l'importance des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) dans la croissance économique inclusive et le développement international. En tant qu'organisme désigné pour diriger les initiatives de la Journée des MPME au sein de la famille des Nations Unies, l'ITC et ses partenaires ont organisé des événements à Genève et à New York pour plaider en faveur de l'augmentation du soutien pour répondre aux besoins et aux préoccupations des MPME. Les gouvernements et les hauts dirigeants des Nations Unies ont profité de ces événements pour reconnaître le rôle majeur des MPME dans la création d'emplois et l'atteinte des objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030.

L'ITC à la sixième édition de l'Examen global de l'Aide pour le commerce

Genève, 11 - 13 juillet

Lors de la sixième édition de l'Examen global de l'Aide pour le commerce de l'Organisation mondiale du commerce, l'ITC a organisé des manifestations pour soutenir la demande de la Gambie d'utiliser le commerce pour stimuler le développement à la suite de la transition politique du pays. Les experts de l'ITC ont présenté des exemples de retombées de projets sur le tourisme ; l'autonomisation économique des femmes et des réfugiés ; la décommoditisation ; les chaînes d'approvisionnement durables ; et l'intégration régionale. L'ITC a également présenté la Carte du potentiel à l'exportation, un nouvel outil pour les pays et les entreprises cherchant à diversifier et à développer leur commerce.



1. Sixième Examen global de l'Aide pour le commerce, Genève 2. Forum mondial pour le développement des exportations, Budapest 3. Forum du commerce pour le développement durable 4. Genève SheTrades Global 2017, Istanbul

Forum sur le commerce pour le développement durable

Genève, 25 - 27 septembre

Lors du quatrième Forum annuel sur le commerce pour le développement durable, des représentants d'entreprises privées, de gouvernements, d'organismes de normalisation et d'organisations internationales ont exploré de nouveaux modèles de coopération pour atteindre les objectifs de durabilité. La nouvelle plate-forme Sustainability Map de l'ITC a été lancée lors de l'événement.

Forum mondial de développement des exportations (WEDF)

Budapest, 25 - 26 octobre

Lors de la 17^e édition du WEDF, plus de 600 délégués de 65 pays ont exploré comment rendre le commerce profitable pour les 99 % du bas de la pyramide, en mettant l'accent sur l'amélioration de l'accès au commerce numérique ; l'intégration des MPME dans les chaînes de valeur régionales ; la promotion de l'innovation et des solutions durables sur le plan environnemental ; et le passage de l'agriculture à l'agro-industrie. L'événement, co-organisé par le ministère hongrois des Affaires étrangères et du Commerce, a inclus des rencontres de

rapprochement inter-entreprises qui ont généré de nouveaux partenariats et de nouveaux débouchés dans le secteur de l'agro-industrie. L'entreprise ghanéenne AgroCenta a remporté un nouveau concours de lancement pour les jeunes entrepreneurs et le concours Seedstars World 2018 pour les start-up des marchés émergents.

L'ITC à la 11^e Conférence ministérielle de l'OMC

Buenos Aires, 11 au 14 décembre

En partenariat avec l'Islande, la Sierra Leone et International Gender Champions, l'ITC a été l'un des moteurs de la Déclaration sur les femmes et le commerce adoptée à Buenos Aires par plus de 120 Membres de l'OMC. Les signataires de la déclaration, qui a été présentée au président de la Conférence ministérielle, se sont engagés à rechercher et éliminer les obstacles qui empêchent les femmes d'accéder à l'économie mondiale. L'ITC a également lancé deux nouveaux outils d'information sur le marché, Global Trade Helpdesk et le Cotton Portal, ainsi qu'une branche de SheTrades en Argentine et une version espagnole de Sustainability Map.



Partenariats pour le développement durable

En 2017, l'ITC a élargi et approfondi ses partenariats avec un large éventail de parties prenantes publiques et privées. Ces précieux partenaires ont permis à l'ITC de mieux répondre à un large éventail de besoins des clients. Par exemple, les institutions académiques ont contribué à la formation professionnelle, les bailleurs de fonds ont fourni des ressources financières, les partenaires de développement ont soutenu le renforcement des capacités et les entreprises privées ont soutenu les connexions au marché. Chacune d'entre ces parties prenantes a renforcé à son niveau la capacité de l'ITC à améliorer la performance commerciale internationale des micros, petites et moyennes entreprises (MPME).

Au sein des pays, l'ITC collabore activement avec les équipes de pays des Nations Unies pour tirer parti de leurs connaissances locales, de leur soutien administratif et de leur accès aux principaux décideurs.

Sur le plan politique, l'ITC a contribué au rapport du Corps commun d'inspection des Nations Unies *Système des Nations Unies : mécanismes de partenariats avec le secteur privé dans le contexte du Programme de développement durable à l'horizon 2030*.



Ouverture officielle du bureau de liaison de l'Organisation mondiale du tourisme

Organisation intergouvernementale

L'ITC a lancé le Bureau d'assistance au commerce mondial en ligne ainsi qu'une plate-forme d'information commerciale pour les produits du coton, en coopération avec l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)** et la **Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)**.

L'ITC a continué de collaborer avec la CNUCED pour mettre en place conjointement des portails d'information sur la facilitation des échanges en Afrique de l'Est.

L'**Organisation mondiale du tourisme des Nations Unies (OMT)** a ouvert un bureau de liaison à Genève dans les locaux de l'ITC. La collaboration entre l'ITC et l'OMT sous le même toit leur permet de renforcer leur partenariat afin de maximiser l'apport du secteur du tourisme au Programme de développement durable à l'horizon 2030. Dans le cadre du Projet d'autonomisation des jeunes de Gambie, l'ITC a collaboré avec l'OMT pour formuler et lancer un nouveau programme comprenant 12 modules de formation pour l'Institut du tourisme et de l'hôtellerie de la Gambie.

L'ITC et l'**Organisation internationale pour les migrations (OIM)** sont en train de développer un projet de deux ans en Turquie pour promouvoir l'intégration dans les marchés du travail locaux des Syriens bénéficiant d'un statut de protection temporaire dans le pays. Le projet visera à renforcer la compétitivité entrepreneuriale et commerciale des MPME, en ciblant spécifiquement la création d'emplois et l'esprit d'entreprise dans les communautés d'accueil turques.

Le **Conseil norvégien pour les réfugiés (NRC)** et le **Haut Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés (HCR)** ont collaboré avec l'ITC pour mettre en œuvre l'Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés à Dadaab, au Kenya. L'initiative tire parti des incitations fondées sur le marché pour améliorer les moyens de subsistance des réfugiés en développant des chaînes de valeur sectorielles tout en renforçant les communautés d'accueil.



1



2



3

1. Étudiant surfant sur l'Internet, Dadaab, Kenya © Chris Muturi-CNRC 2. Groupe de Wamo Women's à Hagadera, au Kenya © Chris Muturi-NRC 3. Signature du protocole d'accord avec le Secrétariat de l'intégration économique de l'Amérique centrale

Organisations régionales

L'ITC a continué à collaborer avec le secrétariat de l'**Accord de libre-échange d'Europe centrale** (CEFTA) pour aborder des mesures non tarifaires (MNT) entravant le commerce au sein du bloc.

L'objectif principal de la coopération de l'ITC avec la **Commission économique eurasienne** est de concourir au développement économique durable des États membres de l'Union économique eurasiatique par la création d'un environnement commercial efficace qui favorise le commerce intrarégional.

L'ITC a noué un partenariat avec la **Commission de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest** (CEDEAO) pour former les MPME sur les possibilités offertes par l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges dans les États membres de la CEDEAO.

L'ITC a poursuivi sa collaboration avec le **Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique** (ACP), notamment avec le Secrétariat ACP pour mettre en œuvre le Programme des produits de base ACP-UE qui vise à accroître la production, la transformation et l'intégration de la chaîne de valeur du secteur de la noix de coco des Caraïbes aux marchés internationaux.

Le partenariat de l'ITC avec la **Banque de développement des Caraïbes** (CDB) franchit un nouveau pas dans la coopération avec les banques multilatérales de développement. L'ITC a agi en qualité de consultant dans le cadre d'un contrat de services, une modalité qui pourrait être appliquée à d'autres potentiels prêteurs de développement.

Le partenariat avec le **Secrétariat de l'intégration économique de l'Amérique centrale** (SIECA) a permis à l'ITC d'accroître sa présence en Amérique centrale. Le partenariat, qui remonte à 2012, a conclu un projet d'intégration régionale de \$1,6 million en 2017 et pourrait ouvrir la voie aux discussions sur la création d'une plate-forme de commerce numérique centraméricaine.

L'ITC travaille en partenariat avec l'**Alliance pour une révolution verte en Afrique** (AGRA), pour stimuler la productivité et les revenus des petits exploitants.

Institutions partenaires nationales

La **Fondation pour la promotion de l'exportation et de l'investissement de l'Azerbaïdjan** (AZPROMO), une initiative conjointe public-privé mise en place par le gouvernement azerbaïdjanais, collabore avec l'ITC pour augmenter la contribution des secteurs non pétroliers à l'économie de l'Azerbaïdjan à travers le partenariat oriental financé par l'UE : Prêt pour le commerce : une initiative EU4Business.

L'ITC a signé un protocole d'accord avec **GIZ**, la Société allemande de coopération internationale, pour fournir aux MPME en Europe et dans les pays en développement, une boîte à outils de mise en œuvre de la gestion des risques climatiques et des pratiques commerciales durables en testant l'approche d'expert climatique de la GIZ au sein du réseau d'entreprises de l'ITC.

Le **Conseil de la Chine pour la promotion de la coopération internationale en matière de commerce et de développement** (CCPIT) et le **Fonds de développement sino-africain** ont été des partenaires clés dans le cadre du Projet d'investissement et de croissance en Afrique (PIGA), qui a continué en 2017 à soutenir l'Éthiopie, le Kenya, le Mozambique et la Zambie pour que ces pays tirent pleinement parti des investissements et du commerce chinois dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'industrie légère. L'ITC a également collaboré avec le CCPIT pour former les MPME des pays les moins avancés d'Asie sur la culture commerciale chinoise afin d'améliorer leur capacité à exporter vers la Chine. Le **Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en voie de développement du gouvernement des Pays-Bas** (CBI) et l'ITC ont tiré parti de leur relation de longue date. Dans le domaine du tourisme, le CBI et l'ITC ont offert des services de conseil en marketing et en image de marque et un soutien à la promotion des exportations aux opérateurs touristiques dans l'État de Kayah au Myanmar. Dans les secteurs des technologies de l'information et des secteurs axés sur ces technologies, l'ITC et le CBI ont collaboré étroitement ainsi que pour d'autres projets du CBI pour créer des synergies dans les cas où le renforcement de capacité au Bangladesh pouvait bénéficier au Kenya et à l'Ouganda.

Le **Programme des Nations Unies pour le développement** (PNUD) et l'ITC ont poursuivi la programmation conjointe pour la collaboration à l'échelon national en Afghanistan en coopération avec l'UE.



4



5



6

4. Madame Arancha González, Directrice exécutive de IITC et le vice-Ministre chinois du commerce Wang Shouwen signent un accord de coopération à Beijing 5. Le Secrétaire général ACP, Patrick Gomes, au Forum mondial pour le développement des exportations 2017 6. Rencontre entre la Directrice exécutive de IITC Mme Arancha González et Hongbing Gao, vice-Président d'Alibaba

Au Sri Lanka, le **Centre consultatif sur la réglementation de l'OMC (ACWL)** et l'ITC ont collaboré à une intervention pilote visant à renforcer les capacités institutionnelles pour aborder les mesures correctives commerciales.

Entreprises privées et associations

L'ITC et la société de logistique **DHL** ont élargi leur collaboration pour permettre à plus d'entreprises africaines de faire des affaires en ligne. Un programme de formation à la logistique d'exportation en ligne par le biais de l'Académie du commerce pour les PME de l'ITC est conçu pour renforcer les compétences dans les domaines du transport, de la gestion des entrepôts, du courtage en douane et des services de distribution. En coopération avec DHL et les organismes de normalisation du secteur privé, l'ITC a offert une formation en assurance de la qualité et en logistique aux MPME à l'échelle mondiale.

L'ITC entretient une collaboration permanente avec la **Plateforme de l'Initiative pour une agriculture durable (SAI)**, un consortium d'entreprises de produits alimentaires et de boissons qui ont conjointement formulé Farm Sustainability Assessment (Évaluation de durabilité de la ferme). L'Initiative utilise l'outil Sustainability Map (Carte de durabilité) de l'ITC pour améliorer l'accès des cultivateurs et des coopératives du monde entier au marché.

L'ITC et la **Fédération européenne des fabricants d'aliments pour animaux (FEFAC)** ont signé un protocole d'accord pour formuler un outil d'analyse comparative personnalisé aux fins d'évaluation et de comparaison des normes et codes de durabilité appliqués dans le secteur du soja. L'adoption des directives d'approvisionnement durable de la FEFAC permet aux entreprises d'atténuer les impacts environnementaux négatifs tels que la déforestation.



Conférence sur le commerce en ligne et les pays en développement, Graduate Institute, Genève



1.-2. Geneva 2030 Ecosystem Innovation Sprint

L'ITC a présidé le Groupe de travail sur le renforcement du rôle de la femme (**W20**) du Groupe du G20 pour l'autonomisation économique des femmes. La collaboration a abouti à un communiqué du W20 aux dirigeants du G20. Le G20 a adopté plusieurs des recommandations du W20 et a lancé une initiative de financement des femmes entrepreneurs (We-Fi) et un groupe de travail composé de femmes chefs d'entreprise.

L'ITC a entamé une nouvelle collaboration avec le **Fonds d'investissement pour des entreprises écologiques**, qui vise à fournir un financement aux institutions partenaires locales en Amérique latine et dans les Caraïbes pour promouvoir la production et la consommation durables. La collaboration assure la transparence des investissements durables qui contribuent à la biodiversité, atténuent les risques financiers et préservent les ressources naturelles.

L'**Institut de recherche Alibaba** s'est associé à l'ITC pour former conjointement les MPME des pays développés d'Asie orientale à accéder au marché chinois du commerce en ligne.

Le programme de mode éthique poursuit sa coopération avec des entreprises internationales de vêtements et de mode.

Vivienne Westwood, EDUN, United Arrows et MIMCO figurent parmi les entreprises ouvrant des marchés aux micro-producteurs africains et asiatiques, dont beaucoup de femmes.

Noberascon, leader italien dans le secteur des fruits déshydratés et séchés, a montré un vif intérêt pour la collaboration avec l'ITC pour développer le marché des fruits tropicaux biologiques séchés du Sri Lanka. La société participe à la formulation d'une étude de faisabilité pour l'ajout de valeur dans le secteur des fruits et légumes du pays grâce à une subvention de préparation de projet du Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce de l'OMC. Le projet serait mis en œuvre par l'ITC et l'Association des producteurs, transformateurs et exportateurs de fruits et légumes du Sri Lanka.



Production de l'initiative de mode éthique pour EDUN, Burkina Faso
© ITC Ethical Fashion Initiative & Anne Mimault



3



4

3. Délégation de ITC avec des stagiaires afghans au Centre d'études de l'OMC, New Delhi

4. Journée mondiale de l'innovation de Genève, Genève

Instituts académiques et groupes de réflexion

Le **Groupe Evian** et ITC ont collaboré pour faciliter le dialogue multipartite sur les problématiques commerciales mondiales afin de favoriser le leadership éclairé et l'échange de perspectives.

Le **Centre d'études de l'OMC** de l'Institut indien du commerce extérieur et ITC ont conclu un partenariat à long terme visant à renforcer les capacités en matière de politique commerciale du ministère afghan du commerce et de l'industrie.

Au Sri Lanka, ITC a collaboré avec deux instituts nationaux de formation, l'**Institut universitaire de gestion de l'Université du Sri Lanka** et l'**Institut national des exportations** (NIOE), pour intégrer des cours de politique commerciale et de facilitation des échanges dans les programmes d'études sur le droit commercial international et l'économie. L'ITC et l'Institut national des exportations ont également développé un programme d'apprentissage en ligne pour les MPME sur les procédures d'exportation transfrontalières.

Au Tadjikistan, ITC a collaboré avec la **plate-forme de développement d'entreprise du Réseau de développement Aga Khan (AKDN)** pour améliorer l'accès au capital par les entreprises textiles et de vêtements. Un analyste des investissements a visité neuf bénéficiaires du projet ITC dans la région de Sogd en septembre, dont l'un avait déjà signé un protocole d'accord avec l'AKDN à la fin de l'année.

En partenariat avec le **Fonds africain de garantie pour les petites et moyennes entreprises** et grâce à l'appui du **Fonds de développement des pays nordiques**, ITC s'efforce d'élargir l'accès aux ressources de financement axé sur le climat pour les MPME en Afrique. Cette collaboration, qui s'appuie sur le Forum 2016 de l'innovation durable à Marrakech, introduit un instrument de garantie verte conçu pour débloquer le financement des MPME en vue d'investir dans un développement générant moins de carbone, à croissance verte et résilient au changement climatique.

Dans le cadre du Projet d'autonomisation des jeunes de Gambie, ITC a établi un partenariat avec **Auroville Earth Institute**, un institut de formation en construction établi en Inde, pour former les jeunes aux nouvelles techniques de construction. Quatorze jeunes gambiens, dont des architectes, des ingénieurs, des entrepreneurs et des employés de maçonnerie, se sont rendus en Inde et ont suivi un programme de formation de deux semaines sur la technologie des blocs de terre stabilisés comprimés.



■ 141

pays dans lesquels l'ITC
a mené des activités en 2017



Appendices

APPENDICE I

DOMAINES D'INTERVENTION ET PROGRAMMES DE L'ITC

DOMAINE D'INTERVENTION	PROGRAMMES
1. Fournir une veille commerciale et économique	Transparence des échanges commerciaux
	Mesures non tarifaires appliquées aux biens et services
	Veille concurrentielle
2. Créer un environnement propice aux affaires	Stratégies de développement du commerce
	Facilitation des échanges
	Appui aux négociations commerciales et aux réformes politiques
3. Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements	Renforcement des institutions d'appui au commerce et à l'investissement
4. Relier les MPME aux chaînes de valeur internationales	Valeur ajoutée aux échanges commerciaux
	E-Solutions : Faciliter le commerce grâce aux canaux numériques
5. Promouvoir et intégrer le commerce inclusif et vert	Renforcement du rôle des femmes dans le commerce
	Renforcement de la participation des communautés défavorisées au commerce
	Jeunes et commerce
	Commerce pour le développement durable
6. Soutenir l'intégration économique régionale et les relations Sud-Sud	Stimulation du commerce régional
	Commerce et investissements Sud-Sud

LIEN ENTRE LES PROGRAMMES DE L'ITC ET LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET LEURS CIBLES

ODD	CIBLES	PROGRAMMES
Objectif 1 Éradiquer la pauvreté sous toutes ses formes partout dans le monde.	1.2 Réduire la proportion d'hommes, de femmes et d'enfants de tous âges vivant dans la pauvreté.	Tous les programmes
	1.7 Créer des cadres de politique rationnels basés sur des stratégies de développement favorables aux pauvres et tenant compte du genre.	
Objectif 2 Éliminer la faim, assurer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition et promouvoir l'agriculture durable.	2.3 (1) Doubler la productivité et les revenus des producteurs d'aliments à petite échelle, en particulier des femmes et (2) donner accès à des connaissances, des marchés et des débouchés à valeur ajoutée.	Programme relatif aux mesures non tarifaires
	2.4 Veiller à la mise en place de systèmes de production alimentaire durables.	Programme pour la transparence des échanges commerciaux
		Programme commerce et environnement
Objectif 4 Assurer l'accès de tous à une éducation de qualité, sur un pied d'égalité, et promouvoir les possibilités d'apprentissage tout au long de la vie.	4.4 S'assurer que les jeunes et les adultes ont les compétences requises pour l'emploi, en particulier pour des emplois décentes et l'esprit d'entreprise.	Programme de renforcement du commerce en valeur ajoutée
		Programme jeunes et commerce
Objectif 5 Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles.	5.5 Veiller à la participation pleine et effective des femmes dans les affaires et le commerce et à l'égalité des chances.	Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce
	5a Soutenir l'égalité de droits des femmes aux ressources économiques.	Programme E-Solutions de l'ITC
	5b Améliorer l'utilisation de la technologie pour promouvoir l'autonomisation des femmes.	Programme commerce et environnement
Objectif 8 Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous.	8.2 Atteindre des niveaux plus élevés de productivité économique grâce à la diversification, la modernisation et l'innovation technologique.	Tous les programmes
	8.3 (1) Promouvoir des politiques axées sur le développement qui favorisent les activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité et l'innovation et (2) stimuler la croissance des micro-entreprises et des petites et moyennes entreprises et faciliter leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers.	
	8.9 Mettre en œuvre des politiques visant à promouvoir un tourisme durable qui crée des emplois et fait la promotion des produits et de la culture locale.	
	8.11 Accroître l'aide pour l'appui au commerce.	
Objectif 9 Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation.	9.3 Accroître l'accès des PME aux services financiers et leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales et les marchés internationaux.	Programme pour la transparence des échanges commerciaux
	9b Assurer un environnement politique favorable pour la diversification industrielle et l'augmentation de la valeur ajoutée.	Programme sur les stratégies de développement du commerce
Objectif 10 Réduire les inégalités au sein et entre les pays.	10.1 D'ici à 2030, assurer progressivement et durablement une croissance des revenus des 40 pour cent de la population les plus pauvres à un rythme plus rapide que celui de la croissance du revenu moyen national	Programme de renforcement du commerce en valeur ajoutée
	10.8 Mettre en place un traitement spécial et différencié pour les pays en développement, en particulier les moins avancés, conformément aux accords de l'OMC.	Programme de soutien aux négociations commerciales
		Programme de renforcement du commerce en valeur ajoutée
Objectif 12 Rendre la production et la consommation responsables.	12.2 D'ici à 2030, parvenir à une gestion durable et à une utilisation rationnelle des ressources naturelles.	Programme pour la transparence des échanges commerciaux
	12.6 Aider les entreprises à adopter des pratiques durables et à intégrer des informations sur le développement durable dans leurs cycles de rapports.	Programme commerce et environnement
		Programme de renforcement du commerce en valeur ajoutée
Objectif 16 Promouvoir l'avènement de sociétés pacifiques et ouvertes à tous aux fins du développement durable, assurer l'accès de tous à la justice et mettre en place des institutions fiables, redevables et non élitistes à tous les niveaux.	16.6 Soutenir des institutions efficaces, redevables et transparentes à tous les niveaux.	Programme de renforcement des institutions d'appui au commerce et à l'investissement
	16.7 Assurer une prise de décision réactive, inclusive, participative et représentative.	Programme de soutien aux négociations commerciales
	16.8 Assurer la participation des pays en développement dans les institutions de gouvernance mondiale.	
Objectif 17 Renforcer les moyens de mise en œuvre et revitaliser les partenariats mondiaux pour l'atteinte des objectifs de développement durable.	17.10 Assurer un système commercial multilatéral universel, fondé sur des règles, ouvert, non discriminatoire et équitable dans le cadre de l'OMC.	Tous les programmes
	17.11 Soutenir considérablement l'accroissement des exportations des pays en développement, doublant la part des exportations mondiales des pays les moins avancés à l'horizon 2020.	
	17.12 Mettre promptement en œuvre l'accès au marché sans droits de douane et sans quota pour tous les PMA.	

APPENDICE II

COOPÉRATION TECHNIQUE DE L'ITC PAR RÉGION ET DOMAINE

PROJETS PAR RÉGION	DOMAINE D'INTERVENTION 1	DOMAINE D'INTERVENTION 2	DOMAINE D'INTERVENTION 3	DOMAINE D'INTERVENTION 4	DOMAINE D'INTERVENTION 5	DOMAINE D'INTERVENTION 6	INSTITUTIONNEL	POURVOYEURS DE FONDS	BUDGET DE FONCTIONNEMENT \$000		RÉALISÉ À %
									DÉPENSE \$000		
Afrique											
Afrique : Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase d'évaluation de la portée et de conception) (A513)						■		Royaume-Uni	139	123	89 %
Afrique : Appui au commerce et à l'investissement indien (SITA) (A854)						■		Royaume-Uni	3120	4281	137 %
Afrique : Promotion du commerce et valorisation du coton africain (A920)						■		Union européenne	50	210	419 %
Afrique : Amélioration de l'emballage alimentaire pour les petites et moyennes entreprises agro-alimentaires (A554)				■				FAO	100	109	109 %
Afrique : Formation des banques locales sur le financement durable des banques locales (B319)				■	■			Fonds africain de garantie	150	456	304 %
États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) : Développement du secteur privé (B400)				■				Premier compte ITF, Suède	-	10	-
Expert associé : Bureau pour l'Afrique (B215)						■		Finlande	90	50	56 %
Expert associé : Bureau régional pour l'Afrique (B323)						■		Pays-Bas	160	179	112 %
Bénin : Renforcement des capacités de production et de commerce (A860)				■				CIR	80	33	42 %
Burkina Faso et Mali : Mode éthique Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans le secteur mode et « lifestyle » (B276)						■		Union européenne	1500	1307	87 %
Comores : Amélioration de la compétitivité des exportations de vanille, ylang-ylang et girofle (A863)				■				CIR	220	159	72 %
Afrique de l'Est : Autonomisation des femmes dans le commerce (Phase II du programme Femme et commerce) (B342)			■		■			Marques de fabrique d'Afrique de l'Est	311	355	114 %
Afrique de l'Est et du Sud : coordination de projet (B426)	■		■	■	■			Premier compte de l'ITF	25	55	219 %
Érythrée : Création d'emploi pour les jeunes B448)					■			Premier compte de l'ITF (BDF)	-	9	-
Gambie : Autonomisation des jeunes (B179)		■		■	■			Union européenne	3071	2855	93 %
Guinée : Développement du secteur de la mangue (B013)				■				CIR	150	149	100 %
Guinée : Programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes (INTEGRA) (B463)		■	■	■	■	■		Premier compte de l'ITF (BDF)	-	47	-
Kenya : Amélioration de la compétitivité des exportations de l'industrie de l'informatique et des services informatisés (ITES) (NTF III) (A923)				■				Pays-Bas	125	119	95 %
Kenya : Amélioration de la compétitivité des exportations de l'industrie de l'avocat (NTF III) (A869)				■	■			Pays-Bas	30	41	137 %
Lesotho : Productivité horticole et développement du commerce (B158)				■				Cadre intégré renforcé	-	46	-
Malawi : Amélioration des statistiques du commerce et des systèmes d'information commerciale (A864)	■							Union européenne	375	402	107 %
Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao et des cultures associées (NTF IV) (B586)			■	■	■			Pays-Bas	-	206	-
Nigeria : Développement agroalimentaire durable (B449)	■							Premier compte de l'ITF	40	24	60 %
Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de la gomme arabique au Food Ingredients (B617)						■		Mali	-	46	-
Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI) : Faciliter l'accès des réfugiés du Kenya au marché (premier volet) (B381)						■		Pays-Bas	-	26	-

PROJETS PAR RÉGION	DOMAINE D'INTERVENTION 1	DOMAINE D'INTERVENTION 2	DOMAINE D'INTERVENTION 3	DOMAINE D'INTERVENTION 4	DOMAINE D'INTERVENTION 5	DOMAINE D'INTERVENTION 6	INSTITUTIONNEL	POURVOYEURS DE FONDS	BUDGET DE FONCTIONNEMENT \$000	DÉPENSE \$000	RÉALISÉ À %
Route du coton C4 (B162)						■		Premier compte de l'ITF (BDF)	-	7	-
Rwanda : Renforcement de la compétitivité internationale des coopératives de PME (A862)				■				Allemagne, Une ONU	43	17	39 %
Rwanda : Développement du commerce en ligne (B330)				■				Allemagne	22	120	544 %
Sénégal : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV) (B390)				■	■			Pays-Bas	-	26	-
Sénégal : Amélioration de la compétitivité de l'industrie de la mangue (A996)				■				CIR	350	361	103 %
Sénégal : Projet d'entrepreneuriat des jeunes (A374)						■		Premier compte de l'ITF (BDF)	-	154	-
Tanzanie : Intégration des chaînes de valeur / d'approvisionnement d'horticulture dans le tourisme - volet SECO (B265)			■	■				Suisse	226	252	112 %
Tchad : Projet de renforcement des capacités commerciales de la filière gomme arabique tchadienne (A861)				■				CIR	80	71	88 %
Togo : Renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja (B345)				■				CIR	80	78	98 %
UEMOA : Développement des exportations et intégration régionale (B216)						■		Union européenne, UEMOA	2433	1968	81 %
UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA (B414)				■		■		UEMOA	-	100	-
Ouganda : Amélioration de la compétitivité des exportations de l'industrie de l'informatique et des services informatisés (ITES) (NTF III) (A924)				■				Pays-Bas	140	118	84 %
Ouganda : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV) (B387)				■	■			Pays-Bas	-	50	-
Zambie : Emplois verts (A813)								Une ONU	100	86	86 %
Zimbabwe : Projet de renforcement des capacités d'intégration régionale pour le secteur textile et habillement (B370)	■	■	■			■		Union européenne	93	(16)	-17 %
Zimbabwe : Renforcement du cadre institutionnel sanitaire et phytosanitaire national (A293)		■		■				Union européenne	600	291	48 %
États Arabes											
États arabes : Initiative d'aide au commerce (A895)	■	■	■					PNUD	600	615	103 %
États arabes : Développement des exportations des PME à travers les places de marchés virtuelles (A676)	■	■		■				Banque mondiale	800	619	77 %
États arabes : MNT pour les États arabes (A683 / A538)	■		■					États-Unis	400	161	40 %
États arabes : MNT pour les États Arabes (Bureau de l'ITC pour les États Arabes)	■		■					États-Unis	250	(1)	-1 %
Expert associé : Renforcement du rôle des femmes dans le commerce (B322)						■		Allemagne	123	59	48 %
Jordanie : Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (B450)						■		Japon	181	0	0 %
Libye : Renforcement de l'Académie libyenne du commerce (de B409)			■		■			France	500	277	55 %
Maroc : Développement des exportations pour la création d'emploi (A749)				■	■			Canada	800	621	78 %
Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations (B438)		■		■				Japon	225	152	68 %
Palestine : Création d'un guichet unique pour les entreprises durables (A674)			■		■			PNUD	350	68	19 %
Projet de développement et de promotion du tourisme en République de Djibouti (A993)			■	■				CIR	-	43	-
Soudan : Soutien de la stabilisation économique par l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (B446)	■							Japon	97	73	75 %

	DOMAINE D'INTERVENTION 1	DOMAINE D'INTERVENTION 2	DOMAINE D'INTERVENTION 3	DOMAINE D'INTERVENTION 4	DOMAINE D'INTERVENTION 5	DOMAINE D'INTERVENTION 6	INSTITUTIONNEL	POURVOYEURS DE FONDS	BUDGET DE FONCTIONNEMENT \$000	DÉPENSE \$000	RÉALISÉ À %
PROJETS PAR RÉGION											
Syrie : Renforcement des capacités de production et accès des populations déplacées aux marchés internationaux (B434)					■			Japon	291	209	72 %
Tunisie : Renforcement de la compétitivité de la chaîne de valeur du textile et des vêtements (A668)			■					Suisse	800	517	65 %
Asie-Pacifique											
Afghanistan : Assistance au commerce (A764)	■							Union européenne	1 800	1465	81 %
ASEAN : République démocratique populaire lao : (Arise plus) (B505)	■							Premier compte de l'ITF	-	33	-
PMA asiatiques : Renforcement des capacités d'exportation pour le commerce intrarégional (A850)						■		Chine	423	419	99 %
Expert associé : Bureau pour l'Asie et le Pacifique (B221)			■	■				Japon	75	69	92 %
Bangladesh : Compétitivité des exportations dans l'industrie de l'informatique et des services informatisés (ITES) (NTF III) (A973)			■	■				Pays-Bas	211	128	61 %
Étude de faisabilité pour l'ajout de valeur dans le secteur des fruits et légumes du Sri Lanka (B531)			■	■				OMC	-	24	-
Fidji : Améliorer les services clés pour l'agriculture (B056)				■				Union européenne	-	6	-
Myanmar : Amélioration de la sécurité alimentaire et de la conformité aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) pour accroître les revenus d'exportation dans la chaîne de valeur des oléagineux (A648)			■	■				OMC-STDF (Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce)	350	256	73 %
Myanmar : Tourisme inclusif - avec l'accent sur L'État de Kayah III (de A852)				■				Pays-Bas	254	157	62 %
Myanmar : Développement touristique inclusif axé sur l'État de Kayah (consolidation) et Tanintharyi (extension) (NTF IV) (B386)				■				Pays-Bas	-	41	-
Myanmar : Appui à la gestion de la mise en œuvre de la Stratégie nationale d'exportation (B284)	■							Allemagne	10	21	205 %
Myanmar : Assistance technique liée au commerce (ARISE+ Myanmar) (B567)						■		Premier compte de l'ITF (BDF)	-	17	-
Népal : Valorisation du secteur du pashmina et appui au commerce (A907)				■				CIR	500	630	126 %
Pacifique : Autonomisation économique des femmes (Femmes et commerce, phase 2) (A775)					■			Australie	400	390	97 %
Pakistan : Croissance pour le progrès rural et le progrès durable (GRASP) (B466)	■			■	■			Premier compte de l'ITF (BDF)	-	37	-
Détachement : République de Corée (B220)				■				Corée	-	356	-
Sri Lanka : Assistance liée au commerce (A306)	■			■				Union européenne	2000	3708	185 %
Europe orientale et Asie centrale											
Partenariats orientaux : Favoriser l'intégration des PME dans les chaînes de valeur de l'UE (B252)				■				Union européenne	500	170	34 %
Kirghizistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEx) (B676)			■	■				Suisse	-	5	-
Kirghizistan : Renforcement de la compétitivité des exportations des PME dans le secteur du textile et de l'habillement et renforcement des compétences institutionnelles de soutien du commerce (A466)	■			■				Suisse	60	134	224 %
Aide à la facilitation du commerce entre les parties à l'ALECE (B444)	■							Union européenne	321	87	27 %
Tadjikistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEx) (B675)	■	■	■	■				Suisse	-	5	-
Tadjikistan : Renforcement de la compétitivité des exportations des PME dans le secteur du textile et de l'habillement et renforcement des compétences institutionnelles de soutien du commerce (A666)	■			■				Suisse	290	167	58 %

	DOMAINE D'INTERVENTION 1	DOMAINE D'INTERVENTION 2	DOMAINE D'INTERVENTION 3	DOMAINE D'INTERVENTION 4	DOMAINE D'INTERVENTION 5	DOMAINE D'INTERVENTION 6	INSTITUTIONNEL	POURVOYEURS DE FONDS	BUDGET DE FONCTIONNEMENT \$000	DÉPENSE \$000	RÉALISÉ À %
PROJETS PAR RÉGION											
Tadjikistan : Négociations d'accèsion à l'OMC - conseils politiques et renforcement des capacités (premier volet) (A467)		■	■					Suisse	180	173	96 %
Ukraine : Accès par les PME de la filière des fruits et légumes aux chaînes de valeur nationales et mondiales (A303)		■		■				Premier compte de l'ITF de la Suède	530	495	93 %
Amérique latine et Caraïbes											
Barbade : Renforcement de la sécurité alimentaire et des infrastructures dans le sous-secteur des condiments (B166)			■					Banque de développement des Caraïbes	30	33	110 %
Caraïbes : Développement de produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional afin d'améliorer les moyens de subsistance basés sur la noix de coco (A325)			■	■				Union européenne	1,200	1,820	152 %
Haïti : Initiative de mode éthique (A922)					■			États-Unis	202	387	191 %
Sainte Lucie : Renforcer l'infrastructure institutionnelle pour la promotion des exportations (A332)			■					Premier compte ITF, Sainte-Lucie	600	420	70 %
Saint-Vincent-et-les Grenadines : Évaluation du marché, de la technologie et de la conformité en matière de sécurité alimentaire pour l'industrie de marante (B108)			■	■				Banque de développement des Caraïbes	41	25	60 %
Les Bahamas : Mise en place des veilles commerciales des Bahamas (BTIS) (de B177)	■	■						Banque de développement des Caraïbes	77	89	116 %
Mondial et multi-région											
AIM pour les résultats (A776)			■					Premier compte de l'ITF	900	928	103 %
Expert associé : Compétitivité des secteurs et des entreprises (B308)		■						Italie	128	148	116 %
Expert associé : Chaînes de valeur durables et inclusives (B307)				■				Pays-Bas	45	142	316 %
Expert associé : Commerce et environnement (B198)					■			Allemagne	183	147	80 %
Expert associé : Facilitation des échanges et de la politique d'entreprise (B393)		■						Finlande	131	130	99 %
Expert associé : Entreprises et institutions (B412)			■	■	■			Allemagne		131	-
Fonds de développement de l'entreprise							■	Premier compte de l'ITF	650	-	-
Partenariat avec DHL : Élaborer une offre innovante en matière de transport et de logistique (B274)				■				DHL	-	71	-
Accords de partenariat économique (APE) en Asie-Pacifique et dans l'Union européenne (UE), phase II (B500)	■							Institut national des études supérieures en politiques	-	27	-
Apprentissage en ligne (B155)	■	■	■	■	■	■	■	Fonds renouvelable	150	12	8 %
E-solutions : outils de base et de formation (B273)				■				Premier compte de l'ITF, États-Unis	400	222	56 %
Mécanisme euro-méditerranéen de facilitation des investissements et des échanges : un outil en ligne et un réseau de résolution de problèmes (A859)	■							Union européenne, Turquie	250	401	160 %
Gestion du programme de compétitivité des exportations (NTF III) (B197)				■				Pays-Bas	400	384	96 %
Carte du potentiel à l'exportation (A341)	■							OIT, Premier compte de l'ITF (BDF), États-Unis	210	369	176 %
Conception et gestion de la stratégie d'exportation (A802)		■	■					Premier compte de l'ITF	600	598	100 %
Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) (B451)				■				Suisse	-	38	-
Plate-forme mondiale d'action pour l'approvisionnement auprès des commerçantes (Femmes et commerce Phase II) (A772)					■			Premier compte de l'ITF	93	51	55 %
Amélioration de l'environnement des affaires pour les PME exportatrices par le biais de la facilitation des échanges (A812)		■						Premier compte de l'ITF	722	658	91 %

PROJETS PAR RÉGION	DOMAINE D'INTERVENTION 1	DOMAINE D'INTERVENTION 2	DOMAINE D'INTERVENTION 3	DOMAINE D'INTERVENTION 4	DOMAINE D'INTERVENTION 5	DOMAINE D'INTERVENTION 6	INSTITUTIONNEL	POURVOYEURS DE FONDS	BUDGET DE FONCTIONNEMENT \$000	DÉPENSE \$000	RÉALISÉ À %
Amélioration de la transparence dans le commerce grâce à des outils intégrés d'analyse de marché (B352)	■							Centre islamique pour le développement du commerce	44	41	94 %
Amélioration de la transparence dans le commerce grâce à des outils d'analyse du marché en tant que bien public mondial (B336)	■							Union européenne, Premier compte de l'ITF, fonds renouvelable TMI	1147	1756	153 %
Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes (A285)					■			Australie	615	619	101 %
Services et soutien en technologie de l'information (B419)							■	Premier compte de l'ITF	185	185	100 %
Méthodes innovantes : MNT (A866)	■							États-Unis	200	-	-
Initié au marché (B029)	■		■					Premier compte de l'ITF	177	178	101 %
Fonds renouvelable MLS-SCM (B189)			■	■				Fonds renouvelable	230	207	90 %
Fraternité Mo Ibrahim (B203)							■	Fondation Mo Ibrahim	-	114	-
Mesures non tarifaires (phase II) (A866)	■							Premier compte de l'ITF, États-Unis	100	37	37 %
Gestion du programme NTF IV (B584)				■	■			Pays-Bas	-	76	-
Partenariat, coordination et innovation							■	Premier compte de l'ITF	280	310	111 %
Programme communautés défavorisées et commerce (A874)						■		Premier compte de l'ITF, Japon	728	780	107 %
Qualité et normes sanitaires et phytosanitaires (B427)		■						Premier compte de l'ITF	58	54	94 %
Gestion axée sur les résultats (B204)							■	Premier compte de l'ITF	70	65	93 %
Règles d'origine : base de données complète et application Web (B464)	■							Premier compte de l'ITF	-	138	-
Deuxième fonds renouvelable (B190)				■				Fonds renouvelable	-	270	-
Détachement, M. Kyunghoon Ahn, de la République de Corée (B600)	■							Corée	-	56	-
SheTrades Connect : Phase III Femmes et commerce (B404)					■			Premier compte de l'ITF	-	214	-
SheTrades Femmes et commerce, Phase 3 (B403)					■			Premier compte de l'ITF	-	293	-
Caféicultrices SheTrades Femmes et commerce, Phase 3 (B440)					■			Premier compte de l'ITF	-	162	-
Perspectives de compétitivité des PME et enquête (B019)	■		■	■				Premier compte de l'ITF	387	378	98 %
Appui aux négociations commerciales (A808)		■						Premier compte de l'ITF	100	94	94 %
Commerce pour le développement durable (T4SD) (B036)						■		Danemark, Union européenne, Premier compte de l'ITF, Suisse, Plate-forme de l'initiative pour l'agriculture durable, États-Unis, Allemagne, PepsiCo	2785	2757	99 %
Commerce des services (B026)	■			■	■	■		Premier compte de l'ITF, Chine	100	260	260 %
Fonds renouvelable TS (B205)			■					Fonds renouvelable	60	203	338 %
Valeur ajoutée aux échanges (B415)				■				Premier compte de l'ITF, États-Unis	450	278	62 %
Programme Femmes et commerce, Phase 3 - Gestion du programme (B402)					■			Australie, Premier compte de l'ITF, Marque de commerce Afrique de l'Est	968	714	74 %
Forum mondial de développement des exportations (WEDF) 2017 (B498)							■	Hongrie	-	91	-

APPENDICE III

PROJETS ET PROGRAMMES NATIONAUX ET RÉGIONAUX DE LITC PAR PAYS

PAYS / RÉGION	PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX PROJETS PAR PAYS
AFGHANISTAN	<ul style="list-style-type: none"> PMA d'Asie : Amélioration de la capacité d'exportation pour le commerce intrarégional Afghanistan : Assistance au commerce
ALBANIE	<ul style="list-style-type: none"> AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)
ALGÉRIE	<ul style="list-style-type: none"> États arabes : Initiative d'aide pour le commerce Expert associé : Saskia Wendland Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations Surmonter les obstacles commerciaux liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes
ANCIENNE RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE	<ul style="list-style-type: none"> Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)
ANGOLA	<ul style="list-style-type: none"> Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton
ARABIE SAOUDITE	<ul style="list-style-type: none"> États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
ARMÉNIE	<ul style="list-style-type: none"> Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business
AZERBAIJAN	<ul style="list-style-type: none"> Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business
BAHAMAS	<ul style="list-style-type: none"> Les Bahamas : Mise en place des services d'information commerciale des Bahamas (BTIS)
BAHREÏN	<ul style="list-style-type: none"> États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
BANGLADESH	<ul style="list-style-type: none"> AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) PMA d'Asie : Amélioration de la capacité d'exportation pour le commerce intrarégional Gestion du Programme de compétitivité à l'exportation (NTF III) Bangladesh : Compétitivité des exportations dans le secteur de l'informatique et des services informatisés (NTF III)
BARBADE	<ul style="list-style-type: none"> AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IACI (Phase I) Barbade : Renforcer l'infrastructure de sécurité et de qualité alimentaire dans le sous-secteur des condiments
BÉLARUS	<ul style="list-style-type: none"> Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business
BELIZE	<ul style="list-style-type: none"> AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

PAYS / RÉGION	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX ■ PROJETS PAR PAYS
BÉNIN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA ■ Afrique de l'Ouest : Route du Coton C4* ■ Bénin CIR : Renforcement des capacités de production et commerciale
BHOUTAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Appui au commerce du Bhoutan
BOSNIE-HERZÉGOVINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)
BURKINA FASO	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Burkina Faso et Mali : Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » ■ Programme communautés défavorisées et commerce ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA ■ Afrique de l'Ouest : Route du Coton C4*
CAMBODGE	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMA d'Asie : Amélioration de la capacité d'exportation pour le commerce intrarégional ■ Programme communautés défavorisées et commerce
CAMEROUN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires
CHINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Partenariats pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase d'évaluation de la portée et de conception)
COMORES	<ul style="list-style-type: none"> ■ Comores : Améliorer la compétitivité à l'exportation des filières de vanille, ylang-ylang et clous de girofle
CÔTE D'IVOIRE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA
DJIBOUTI	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Expert associé : Saskia Wendland ■ Projet de développement et de promotion du tourisme en République de Djibouti (A993)
DOMINIQUE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco
ÉGYPTE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème ■ Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) ■ Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations ■ Surmonter les obstacles commerciaux liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes
ÉMIRATS ARABES UNIS	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
ÉRYTHRÉE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Érythrée : Création d'emploi pour les jeunes*

PAYS / RÉGION	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX ■ PROJETS PAR PAYS
ÉTAT DE PALESTINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème ■ Palestine : Créer un guichet unique pour le développement d'entreprises viables
ÉTHIOPIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Partenariat pour la croissance orientée vers l'investissement en Afrique (Phase principale) ■ Partenariats pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase d'évaluation de la portée et de conception) ■ Programme communautés défavorisées et commerce ■ SheTrades Café (Femmes et commerce Phase III) ■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)
FIDJI	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fidji : Améliorer les services clés dans l'agriculture ■ Fidji : Amélioration des services clés dans l'élevage et les produits de l'élevage
GAMBIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Gambie : Projet d'autonomisation des jeunes (YEP)
GÉORGIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business
GHANA	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME
GUINÉE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao et des cultures associées (NTF IV) ■ Gestion du programme NTF IV ■ Guinée : Développement du secteur de la mangue ■ Guinée : Programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes (INTEGRA)*
GUINÉE-BISSAU	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA
GUYANA	<ul style="list-style-type: none"> ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco
HAÏTI	<ul style="list-style-type: none"> ■ Programme communautés défavorisées et commerce ■ Haiti : Initiative mode éthique
INDE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)
INDONÉSIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes
IRAQ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Autonomisation économique des femmes dans les pays de l'Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA)
JAMAÏQUE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco
JORDANIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ États arabes : Développement des exportations des PME grâce aux marchés virtuels ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème ■ Surmonter les obstacles commerciaux liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes ■ Jordanie : Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI)

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

PAYS / RÉGION	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX ■ PROJETS PAR PAYS
KENYA	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Afrique de l'Est : Autonomisation de la femme dans le commerce (Femme et commerce, Phase II) ■ Gestion du Programme de compétitivité à l'exportation (NTF III) ■ Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes ■ Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase principale) ■ Partenariats pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase d'évaluation de la portée et de conception) ■ Programme communautés défavorisées et commerce ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME ■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA) ■ Kenya : Améliorer la compétitivité des exportations de l'industrie informatique et des services informatisés (NTF III) ■ Kenya : Améliorer la compétitivité des exportations dans l'industrie de l'avocat (NTF III) ■ Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI) : Faciliter l'accès des réfugiés du Kenya au marché (premier volet)
KOWEÏT	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
KIRGHIZISTAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEx) ■ Kirghizistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEx) ■ Kirghizistan : Renforcement de la compétitivité à l'exportation des PME dans le secteur du textile et de l'habillement et optimisation de la capacité des institutions à soutenir le commerce
LIBAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème
LESOTHO	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lesotho : Productivité horticole et développement du commerce
LIBÉRIA	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao et des cultures associées (NTF IV) ■ Gestion du programme NTF IV
LIBYE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Lybie : Académie de commerce
MALAWI	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Malawi : Améliorer les systèmes d'information et de statistiques commerciales
MALI	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Burkina Faso et Mali : Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » ■ Programme communautés défavorisées et commerce ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA ■ Afrique de l'Ouest : Route du Coton C4* ■ Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de la gomme arabique au food ingredients

PAYS / RÉGION	PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX PROJETS PAR PAYS
MAURITANIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
MONGOLIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I)
MONTÉNÉGRO	<ul style="list-style-type: none"> ■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)
MAROC	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ États arabes : Développement des exportations des PME grâce aux marchés virtuels ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème ■ Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) ■ Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations ■ Surmonter les obstacles commerciaux liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes ■ Maroc : Développement des exportations pour la création d'emplois
MOZAMBIQUE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase principale) ■ Partenariats pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase d'évaluation de la portée et de conception)
MYANMAR	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMA d'Asie : Amélioration de la capacité d'exportation pour le commerce intrarégional ■ Gestion du Programme de compétitivité à l'exportation (NTF III) ■ Gestion du programme NTF IV ■ Assistance technique liée au commerce au Myanmar (ARISE+ Myanmar)* ■ STDF Myanmar : Améliorer la sécurité alimentaire et la conformité aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) pour accroître les revenus d'exportation dans la chaîne de valeur des oléagineux ■ Myanmar : Tourisme inclusif axé sur l'État de Kayah (NTF III) ■ Myanmar : développement touristique inclusif axé sur l'État de Kayah (consolidation) et Tanintharyi (extension) (NTF IV) ■ Myanmar : Soutien de la gestion de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'exportation
NAMIBIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I)
NÉPAL	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ PMA d'Asie : Amélioration de la capacité d'exportation pour le commerce intrarégional ■ Programme communautés défavorisées et commerce ■ Népal - Valorisation du secteur pashmina et appui au commerce
NIGER	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA
NIGÉRIA	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ Nigeria : Food Africa SDG-Fund
OMAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

PAYS / RÉGION	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX ■ PROJETS PAR PAYS
UGANDA	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Afrique de l'Est : Autonomisation de la femme dans le commerce (Femme et commerce, Phase II) ■ Gestion du Programme de compétitivité à l'exportation (NTF III) ■ Gestion du programme NTF IV ■ SheTrades Café (Femmes et commerce Phase III) ■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA) ■ Ouganda : Améliorer la compétitivité des exportations de l'industrie de l'informatique et des services informatisés (NTF III) ■ Ouganda : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV)
PAKISTAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pakistan : Croissance pour le progrès rural et le progrès durable (GRASP)*
PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pacifique : Autonomisation économique des femmes dans le Pacifique (Femmes et commerce Phase II)
QATAR	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Qatar : Plan d'action du Qatar
RÉPUBLIQUE ARABE SYRIENNE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Syrie : Renforcement des capacités de production et accès des populations déplacées aux marchés internationaux
RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton
RÉPUBLIQUE DE MOLDAVIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business ■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE POPULAIRE LAO	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMA d'Asie : Amélioration de la capacité d'exportation pour le commerce intrarégional ■ République démocratique populaire lao : Soutien à l'intégration régionale de l'ANASE (Laos-ARISE Plus)* ■ République démocratique populaire lao : Amélioration du tourisme durable, de la production propre et des capacités d'exportation
RÉPUBLIQUE DOMINICAINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco
RÉPUBLIQUE-UNIE DE TANZANIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA) ■ Tanzanie : Intégration de l'offre de la chaîne de valeur de l'horticulture dans le tourisme - volet SECO
RWANDA	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Afrique de l'Est : Autonomisation de la femme dans le commerce (Femme et commerce, Phase II) ■ SheTrades Café (Femmes et commerce Phase III) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA) ■ Rwanda : Stimuler la compétitivité internationale des groupes de PME ■ Rwanda : Préparer l'avenir du commerce en ligne
SAINTE-LUCIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco ■ Sainte-Lucie : Renforcement de l'infrastructure institutionnelle pour la promotion des exportations

PAYS / RÉGION	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX ■ PROJETS PAR PAYS
SAINT-VINCENT-ET-LES-GRENADINES	<ul style="list-style-type: none"> ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco ■ Saint-Vincent-et-les-Grenadines : Marché, technologie et évaluation du respect de la sécurité alimentaire pour l'industrie de l'amarante
SÉNÉGAL	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Gestion du programme NTF IV ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA ■ Projet d'appui aux jeunes entrepreneurs sénégalais* ■ Sénégal : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV) ■ Sénégal : Améliorer la compétitivité de l'industrie de la mangue
SERBIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)
SIERRA LEONE	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao et des cultures associées (NTF IV) ■ Gestion du programme NTF IV
SOMALIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
SRI LANKA	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes ■ Étude de faisabilité pour l'ajout de valeur dans le secteur des fruits et légumes du Sri Lanka ■ Sri Lanka : Assistance liée au commerce
ÉTAT DE PALESTINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème ■ Palestine : Créer un guichet unique pour le développement d'entreprises viables
SOUDAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ Soudan : Soutien de la stabilisation économique par l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce
SURINAME	<ul style="list-style-type: none"> ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco
TADJIKISTAN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) ■ Kirghizistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX) ■ Tadjikistan : Renforcement de la compétitivité à l'exportation des PME dans le secteur du textile et de l'habillement et optimisation de la capacité des institutions à soutenir le commerce ■ Tadjikistan : Négociations d'accession à l'OMC - conseils politiques et renforcement des capacités (premier volet)
TCHAD	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Afrique de l'Ouest : Route du Coton C4* ■ Projet de renforcement des capacités commerciales de la filière gomme arabique tchadienne
TOGO	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) ■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA ■ Togo : Renforcement des capacités productives et commerciales de la filière soja

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

PAYS / RÉGION	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX ■ PROJETS PAR PAYS
TRINITÉ-ET-TOBAGO	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco
TUNISIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce ■ États arabes : Développement des exportations des PME grâce aux marchés virtuels ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème ■ Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) ■ Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations ■ Surmonter les obstacles commerciaux liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes ■ Tunisie : Renforcer la compétitivité de la chaîne de valeur du textile et des vêtements
TURQUIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème
UKRAINE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business ■ Ukraine : Relier les PME de la filière des fruits et légumes aux chaînes de valeur nationales et mondiales ■ Ukraine : Feuille de route pour le développement stratégique
YÉMEN	<ul style="list-style-type: none"> ■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce
ZAMBIE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase principale) ■ Partenariats pour l'investissement et la croissance en Afrique (phase d'évaluation de la portée et de conception) ■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires ■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME ■ Zambie : emplois verts
ZIMBABWE	<ul style="list-style-type: none"> ■ Afrique : Stratégies sectorielles régionales pour le coton ■ AIM for results : Amélioration de la performance et de la mesure des IAC (Phase I) ■ Zimbabwe : Projet d'intégration régionale et de renforcement des capacités pour le secteur du coton au vêtement ■ Zimbabwe : Renforcer le cadre institutionnel pour les mesures sanitaires et phytosanitaires

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

APPENDICE IV

ÉVALUATION DES BESOINS DE L'ITC ET CONCEPTION DE PROJETS EN 2017 PAR RÉGION

RÉGION	RÉGIONAL	PROPRE AU PAYS
Afrique subsaharienne	COMESA : Projet d'intégration régionale et développement du secteur privé	Madagascar : Programme d'appui au développement des exportations
	Union africaine : Intensifier le commerce intra-africain	Cameroun : Projet d'investissement et de développement des marchés agricoles
	Autonomiser les petits producteurs en stimulant l'accès aux marchés (TICAD V) : Malawi, Kenya, Éthiopie	Sénégal : Projet d'appui aux jeunes entrepreneurs sénégalais*
	Afrique de l'Ouest : Route du Coton C4*	Zambie : Développement d'une chaîne de valeur du coton à l'habillement, permettant aux agriculteurs d'ajouter de la valeur au coton
	Afrique de l'Ouest : approvisionnement durable en noix de karité	Namibie : Soutenir la compétitivité commerciale des PME
	CEEAC : Appui au commerce intra-Africain	Seychelles : Appui post Adhésion à l'OMC
	Observatoire du commerce de la Commission de l'Union africaine	Niger : Projet de renforcement de la compétitivité à l'exportation de certaines filières agricoles oignons « violet de Galmi », viande séchée « kilishi » et niébé du Niger pour un développement économique inclusif et durable
	Projet de modernisation de l'accès au marché UE-EAC - MARKUP	Togo : Programme d'appui au commerce
	SADC : Développement sectoriel pour l'agro-alimentaire et les produits pharmaceutiques	Ouganda : Améliorer les moyens de subsistance des personnes déplacées et des communautés hôtes en Ouganda à travers le commerce
	UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA	Mali : Appui au développement des Exportations
	CEDEAO : Projet de compétitivité de l'Afrique de l'Ouest	République Démocratique du Congo : Programme d'appui au commerce
	Programme d'emballage durable	Rwanda : Préparer l'avenir du commerce en ligne
	Renforcement de la gestion opérationnelle des programmes de soutien à l'exportation dans vingt (20) Pays moins avancés d'Afrique subsaharienne	Guinée : Projet d'appui au renforcement de la compétitivité à l'exportation dans la chaîne de valeur mondiale et à l'intégration Régionale (PARCEIR)
		Érythrée : Création d'emplois pour les jeunes*
		Nigeria : Food Africa SDG-Fund
		Guinée : Programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes (INTEGRA)*
		Côte d'Ivoire : Projet FIDA d'appui à la transformation et commercialisation (PROPACOM-Ouest)
		Afrique du Sud : Apporter un soutien au développement du commerce dans les secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche en Afrique du Sud
		Cameroun : Programme pour la promotion de l'entrepreneuriat et de l'insertion professionnelle au Cameroun (PROPEICAM)
		Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI) : Faciliter l'accès des réfugiés du Kenya au marché
	Alliance for Action A4A : Ghana - Soutenir le cacao et les cultures associées pour renforcer la résilience et la participation des agriculteurs au commerce	
	Liberia : Développer l'industrie du surf touristique	
	Gambie : Emplois, compétences et finances (JSF) pour les femmes et les jeunes	
	Zimbabwe : Renforcement des capacités d'intégration régionale pour le secteur du coton à l'habillement (phase II)	
	UNDAP II : Tanzanie	

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

RÉGION	RÉGIONAL	PROPRE AU PAYS
Asie-Pacifique	Aider la communauté d'exploitants de cocotiers d'Asie-Pacifique à devenir une institution mondiale de soutien au secteur de la noix de coco et partenaire de mise en œuvre du projet de développement du secteur	Soutien au commerce du Bhoutan
		Pakistan : Croissance pour le progrès rural et le progrès durable (GRASP)*
		Afghanistan : Initiative pour un mode de vie éthique pour la réintégration économique des rapatriés et des personnes déplacées
		Pakistan : E-Solutions pour les PME au Pendjab*
		Programme de commerce et d'investissement du Myanmar (TIP)
		République démocratique populaire lao : Soutien à l'intégration régionale de l'ANASE (Laos-ARISE Plus)*
		Assistance technique pour le commerce au Myanmar (ARISE + Myanmar)
Pays arabes	Mécanisme de facilitation du commerce et des investissements Euromed (Phase II)	Myanmar : Amélioration de l'offre horticole et du tourisme durable pour développer les liens d'affaires
		Programme de commerce et d'investissement du Népal
	Favoriser la compétitivité et le commerce des PME dans les pays membres de l'accord d'Agadir	Oman : Renforcement de la compétitivité des exportations des PME dans les sous-secteurs prioritaires : encens et dattes
		Liban : Renforcer la résilience de l'économie libanaise
	État de Palestine : Améliorer la compétitivité de certains biens et services pour répondre à la demande des marchés internationaux	Tunisie : Projet d'autonomisation économique des femmes chefs d'entreprises dans les régions de l'intérieur
		Tunisie : Projet de valorisation des industries créatives et agroalimentaires pour un emploi durable
	Académie du commerce d'Irak	
	SheTrades Jordanie	
	Soudan : Programme d'autonomisation des jeunes et des migrants (YMAEP)	
	Algérie - Stratégie commerciale nationale pour soutenir la diversification économique de l'Algérie (AfTIAS)	
	Djibouti : Étude de faisabilité pour la création d'un village d'exportation de produits artisanaux (AfTIAS)	
	Arabie Saoudite : Développement du secteur des dattes dans la région de Médine (AfTIAS)	
	Égypte : Création d'un service spécialisé de promotion des exportations au sein de la Banque de développement des exportations d'Égypte (AfTIAS)	
	Stratégie de développement des exportations non pétrolières d'Oman	
	Liban : Compétitivité à l'exportation des PME dans les secteurs de l'informatique et des noix (AfTIAS)	
	Gaza : Création d'emplois grâce à des partenariats pour le développement des PME	
	Jordanie : Commerce pour l'emploi	
	État de Palestine : Réforme et développement des marchés, des chaînes de valeur et des organisations de producteurs	
	République arabe syrienne : Activation par les canaux numériques	
	Soudan : accession à l'OMC	
	État de Palestine : Faciliter l'accès des réfugiés et des jeunes de Gaza aux opportunités de marché	
Qatar : Fondations pour le commerce en ligne B2B		
Tunisie, Maroc, Égypte : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX)		
Émirats arabes unis: Compétitivité des PME dans les secteurs prioritaires		

RÉGION	RÉGIONAL	PROPRE AU PAYS
Amérique latine et Caraïbes	Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure	Jamaïque : Améliorer et maintenir la capacité des acteurs privés à faire du commerce
	Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco (Phase II)	Équateur : Développer des débouchés commerciaux dans l'UE pour les fruits tropicaux et exotiques
		Colombia PUEDE : Paix et unité à travers le développement économique rural et les exportations*
		Grenade : Soutien aux systèmes de gestion de la sécurité sanitaire des fruits et légumes frais
		Guatemala : Projet de développement frontalier
Europe orientale et Asie centrale	Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business	Tadjikistan : Faciliter l'accès au marché pour les produits agricoles grâce à un système amélioré de sécurité sanitaire des aliments (STDF)
		Stratégie nationale d'exportation de l'Ukraine
		Kirghizistan, Tadjikistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEx)
Mondial et multi-régional	Carte du potentiel à l'exportation	
	Initiative chinoise de la ceinture et route de la soie	
	Renforcement des services de médiation commerciale pour les exportations de petites entreprises	
	Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (PIGA)	
	Programme de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT)	
	Fonds d'affectation spéciale des Pays-Bas (NTF IV) : Ouganda (Services de TI), Sénégal (Services de TI), Myanmar (tourisme), Mano River Union / Sierra Leone (Cacao & cultures associées)	
	Partenariat intra-ACP de l'UE pour le développement du secteur privé*	
	SheTrades (Femmes et commerce Phase III)*	
	Démontrer l'impact des OPCI : vers une norme mondiale	
	SheTrades Connectivité	
	Service d'assistance au commerce mondial	
	Programme SheTrades du Commonwealth	
	Projet culturel : Initiative de création et d'échange sur les identités	
	Règles d'origine : Base de données complète et application Web*	
	Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés	
	Renforcement de la compétitivité par la résilience climatique dans les chaînes de valeur internationales	
Développement de la carte d'approvisionnement		
Mécanisme systématique et d'urgence pour un commerce plus sûr (SEMST)		

* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

APPENDICE V

PROFIL DU PERSONNEL DE L'ITC

PAR PAYS	FEMMES	HOMMES	TOTAL	%
PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION				
Afrique du Sud	1	2	3	
Algérie		1	1	
Argentine	1	4	5	
Arménie	2	1	3	
Bélarus		1	1	
Bolivie	1	2	3	
Bésil	6		6	
Chine		3	3	
Colombie	1	1	2	
Côte d'Ivoire		2	2	
Croatie	3		3	
Égypte	1		1	
Équateur		2	2	
État de Palestine	1		1	
Fédération de Russie	4		4	
Ghana	1	1	2	
Guatemala	1		1	
Inde	3	7	10	
Indonésie	1		1	
Iran		1	1	
Jamaïque	1		1	
Kazakhstan	1		1	
Kenya	3		3	
Madagascar	1		1	
Malaisie	2		2	
Maurice	3	3	6	
Mexique	1	4	5	
Mongolie	1		1	
Maroc	1	2	3	
Namibie	1		1	
Ouzbékistan	2		2	
Pakistan		3	3	
Panama	1		1	
Pérou	1	1	2	
Philippines	1		1	
République arabe syrienne	1	2	3	
République Dominicaine		1	1	
Roumanie	4	1	5	
Serbie		1	1	
Sri Lanka	2		2	
Thaïlande	1		1	
Tunisie		3	3	
Turquie	1		1	
Venezuela		1	1	
Viet Nam	1	1	2	
Zimbabwe	1	2	3	
Total pour les pays en développement et en transition	58	53	111	37,1 %

PAR PAYS	FEMMES	HOMMES	TOTAL	%
PAYS LES MOINS AVANCÉS				
Afghanistan		1	1	
Bénin		2	2	
Burkina Faso	1		1	
Cameroun		1	1	
Comores		1	1	
Éthiopie	1	2	3	
Guinée	1	1	2	
Népal		1	1	
Ouganda	1	1	2	
République démocratique du Congo		1	1	
République du Congo	1		1	
Sénégal	1		1	
Zambie	2		2	
Total pays les moins avancés	8	11	19	6,4 %

AUTRES PAYS

Allemagne	12	1	13	
Australie		4	4	
Barbade		1	1	
Belgique	1	2	3	
Canada	4	5	9	
Danemark		1	1	
Espagne	5	2	7	
États-Unis d'Amérique	5	5	10	
Finlande	1		1	
France	28	27	55	
Irlande	2	1	3	
Italie	10	7	17	
Japon	3		3	
Malte		1	1	
Nouvelle-Zélande	2	2	4	
Norvège		1	1	
Pays-Bas	1		1	
Pologne	1	2	3	
Portugal	1		1	
République de Corée		1	1	
République tchèque	1		1	
Royaume-Uni	10	6	16	
Suède	1		1	
Suisse	7	5	12	
Total Autres pays	95	74	169	56,5 %

TOTAL ITC	161	138	299	100 %
------------------	------------	------------	------------	--------------

APPENDICE VI

RÉPARTITION DES MISSIONS PAR NATIONALITÉ ET PAR SEXE DES EXPERTS, 2017

DE	TOTAL		FEMMES		HOMMES	
	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS
ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION						
AFRIQUE						
Afrique du Sud	7	359	5	279	2	80
Bénin	3	112			3	112
Burkina Faso	2	167	1	123	1	44
Cameroun	1	20			1	20
Côte d'Ivoire	1	71			1	71
Djibouti	1	30			1	30
Éthiopie	8	539	2	211	6	328
Gambie	9	492			9	492
Ghana	3	154			3	154
Guinée	1	160			1	160
Guinée-Bissau	1	20			1	20
Kenya	22	1 033	17	912	5	121
Madagascar	3	262	3	262		
Mali	1	100			1	100
Maurice	1	95	1	95		
Mozambique	3	235	1	29	2	206
Nigéria	1	29			1	29
Ouganda	11	333	6	155	5	178
République-Unie de Tanzanie	8	368	2	109	6	259
Rwanda	6	229	2	76	4	153
Sénégal	8	795	2	289	6	506
Soudan	1	120	1	120		
Tchad	1	20			1	20
Togo	1	20			1	20
Zambie	4	287	2	249	2	38
Zimbabwe	4	70	2	18	2	52
TOTAL AFRIQUE	(17,3% du total) 112	6 111	47	2 927	65	3 184

DE	TOTAL		FEMMES		HOMMES	
	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS
ASIE-PACIFIQUE						
Afghanistan	7	566	2	80	5	486
Bangladesh	6	254	1	56	5	198
Cambodge	1	20			1	20
Chine	7	256	6	253	1	3
Fidji	5	128	4	85	1	43
Inde	33	1 405	7	256	26	1 149
Indonésie	3	373	2	198	1	175
Malaisie	1	6			1	6
Myanmar	2	239	1	135	1	104
Népal	8	506	2	84	6	422
Pakistan	7	404	1	60	6	344
Papouasie-Nouvelle-Guinée	4	424	4	424		
Philippines	5	293	3	264	2	29
République démocratique populaire lao	1	108			1	108
Singapour	1	12			1	12
Sri Lanka	18	1 038	7	593	11	445
Taipei chinois	1	220	1	220		
Thaïlande	1	55	1	55		
Vanuatu	1	132	1	132		
Viet Nam	5	386	2	66	3	320
TOTAL ASIE-PACIFIQUE	(18,1 % du total) 117	6 825	45	2 961	72	3 864
PAYS ARABES						
Algérie	3	277	1	35	2	242
Arabie saoudite	1	50			1	50
Égypte	4	165	2	55	2	110
État de Palestine	1	12	1	12		
Jordanie	10	170	2	38	8	132
Libye	1	30	1	30		
Maroc	22	863	5	349	17	514
République arabe syrienne	6	154	3	75	3	70
Tunisie	18	569			18	569
TOTAL PAYS ARABES	(10,2 % du total) 66	2 281	15	594	51	1 687

DE	TOTAL		FEMMES		HOMMES	
	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS
EUROPE ET COMMUNAUTÉ D'ÉTATS INDÉPENDANTS (CEI)						
Ancienne République yougoslave de Macédoine	2	14	1	2	1	12
Arménie	1	120	1	120		
Azerbaïdjan	1	120			1	120
Bélarus	1	120			1	120
Bosnie-Herzégovine	1	172			1	172
Fédération de Russie	8	912	7	892	1	20
Géorgie	1	120			1	120
Kirgizistan	2	207	2	207		
République de Moldavie	1	120			1	120
Roumanie	1	59	1	59		
Serbie	2	46			2	46
Tadjikistan	7	515			7	515
Ukraine	11	815	5	504	6	311
TOTAL EUROPE ET CEI	(6,2 % du total) 40	3 367	17	1 784	23	1 583
AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES						
Argentine	9	824	4	336	5	488
Bolivie	1	9			1	9
Brésil	3	372	3	372		
Chili	1	108			1	108
Colombie	3	370	2	219	1	151
Costa Rica	1	120			1	120
Équateur	4	44	2	24	2	20
Guatemala	1	15	1	15		
Guyana	1	120			1	120
Haïti	2	65	2	65		
Jamaïque	2	174	2	174		
Mexique	1	50	1	50		
Pérou	5	300	4	280	1	20
République Dominicaine	1	54			1	54
Sainte-Lucie	2	30			2	30
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	2	45			2	45
TOTAL AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES	(6 % du total) 39	2 700	21	1 535	18	1 165
TOTAL POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION	(57,7 % du total) 374	21 284	154	9 801	229	11 483

DE	TOTAL		FEMMES		HOMMES	
	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS	NOMBRE D'EXPERTS	JOURS TRAVAILLÉS
PAYS DÉVELOPPÉS						
Allemagne	24	2 036	13	1427	11	609
Australie	13	1 018	9	678	4	340
Autriche	1	38	1	38		
Belgique	4	327	3	269	1	58
Bulgarie	3	151	2	123	1	28
Canada	12	555	6	215	6	340
Croatie	1	68	1	68		
Danemark	3	550	1	52	2	498
Espagne	8	774	6	601	2	173
États-Unis d'Amérique	36	1 446	18	677	18	769
Finlande	2	36			2	36
France	63	3 564	25	790	38	2 774
Grèce	1	60	1	60		
Hongrie	3	81			3	81
Islande	1	21			1	21
Irlande	1	5	1	5		
Israël	1	10	1	10		
Italie	18	829	9	299	9	530
Japon	3	345	3	345		
Nouvelle-Zélande	3	224	2	130	1	94
Pays-Bas	20	1 225	6	571	14	654
Pologne	2	113	2	113		
Portugal	1	25			1	25
République de Corée	1	15	1	15		
République tchèque	2	456	2	456		
Royaume-Uni	21	766	6	170	15	596
Slovénie	1	100			1	100
Suède	2	280	1	220	1	60
Suisse	23	1 327	8	705	15	622
TOTAL POUR LES PAYS DÉVELOPPÉS	274 <small>(42,3% du total)</small>	16 445	128	8 037	146	8 408
TOTAL TOUTES LES RÉGIONS	648	37 729	273	17 838	375	19 891

APPENDICE VII

RÉPARTITION DES CONTRIBUTIONS AU FONDS D'AFFECTATION SPÉCIALE DE L'ITC

POURVOYEURS DE FONDS :	2016 (\$000)			2017 (\$000)		
	PREMIER COMPTE	DEUXIÈME COMPTE	TOTAL	PREMIER COMPTE	DEUXIÈME COMPTE	TOTAL
Associations nationales et régionales	10 776	34 232	45 008	8 930	38 994	47 923
Afrique du Sud	-	-	-	-	60	60
Allemagne	2 169	699	2 868	2 049	2 212	4 261
Argentine	-	-	-	-	20	20
Australie	-	1 147	1 147	-	307	307
Canada	730	757	1 487	723	-	723
Chine	100	400	500	100	400	500
Chambre de compensation, COMESA	-	254	254	-	122	122
Danemark	-	-	-	-	43	43
Expertise France	-	-	-	-	463	463
FEFAC	-	-	-	-	6	6
Finlande	3 370	245	3 615	-	136	136
Fonds africain de garantie (FAG)	-	-	-	-	445	445
Hongrie	-	-	-	-	180	180
Inde	50	-	50	50	-	50
Indonésie	-	-	-	-	30	30
Irlande	877	-	877	910	-	910
Italie	-	139	139	-	-	-
Japon	-	49	49	-	927	927
Koweït*	-	-	-	154	-	154
Madagascar	-	67	67	-	-	-
Mali	-	-	-	-	62	62
Norvège	-	-	-	1 093	-	1 093
Oman	-	27	27	-	-	-
Organisation Internationale de la Francophonie	-	-	-	-	34	34
Pays-Bas	-	1 735	1 735	-	4 101	4 101
Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB)	-	-	-	-	13	13
PromPeru	-	-	-	-	20	20
République de Corée	-	306	306	-	658	658
Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord	-	10 066	10 066	-	4 653	4 653
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	-	43	43	-	-	-
Suède	3 479	-	3 479	3 859	838	4 698
Suisse	-	2 231	2 231	-	2 543	2 543
Suisse / Cadre intégré renforcé (CIR)	-	167	167	-	200	200
UEMOA	-	-	-	-	276	276
USAID	-	254	254	-	760	760
Union européenne	-	15 503	15 503	-	19 484	19 484
Zambie	-	154	154	-	-	-

* Le montant pour le Koweït en 2017 représente un transfert d'un solde du Deuxième compte au Premier compte

POURVOYEURS DE FONDS :	2016 (\$000)			2017 (\$000)		
	PREMIER COMPTE	DEUXIÈME COMPTE	TOTAL	PREMIER COMPTE	DEUXIÈME COMPTE	TOTAL
Associations, banques, compagnies, organisations non gouvernementales	-	2 636	2 636	-	2 388	2 388
Agence de promotion des exportations commerciales en Sainte-Lucie (TEPA)	-	200	200	-	82	82
Banque de développement des Caraïbes	-	60	60	-	129	129
Banque de développement du Qatar	-	-	-	-	81	81
Banque islamique de développement	-	800	800	-	1 040	1 040
Centre islamique pour le développement du commerce	-	25	25	-	40	40
CINDE, Costa Rica	-	-	-	-	8	8
Corporation islamique internationale pour le financement du commerce (CIIFC)	-	15	15	-	15	15
Coopération pour le développement et l'investissement en Barbade	-	54	54	-	82	82
DHL	-	85	85	-	70	70
Fondation Mo Ibrahim	-	114	114	-	114	114
ITHRAA Oman	-	-	-	-	31	31
La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) de Ecuador	-	87	87	-	-	-
Marques de fabrique d'Afrique de l'Est	-	350	350	-	150	150
McDonalds Corporation	-	-	-	-	25	25
National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS)	-	112	112	-	113	113
PepsiCo	-	540	540	-	100	100
Plateforme de l'initiative pour le développement durable dans l'agriculture (SAI)	-	22	22	-	114	114
ProCórdoba Argentina	-	-	-	-	20	20
Stichting IDH Sustainable Trade Initiative	-	85	85	-	-	-
Swisscontact	-	-	-	-	170	170
Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)	-	87	87	-	5	5
Mécanismes intra-organisationnels et fonds renouvelables	58	3 457	3 515	60	3 238	3 298
Cadre intégré renforcé (CIR)	-	1 012	1 012	-	1 059	1 059
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)	-	-	-	-	228	228
Foundation pour le pacte mondial	58	-	58	60	-	60
OIT	-	183	183	-	131	131
Fonds Une ONU	-	156	156	-	-	-
CNUCED	-	368	368	-	-	-
PNUD	-	-	-	-	27	27
PNUE	-	105	105	-	-	-
ONUDI	-	88	88	-	-	-
Banque mondiale	-	848	848	-	848	848
OMC-STDF	-	-	-	-	462	462
Fonds renouvelables	-	698	698	-	484	484
TOTAL	10 834	40 325	51 159	8 990	44 619	53 609

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Juin 2018

Original : anglais

© Centre du commerce international 2018

ITC/AG(LII)/270

Imprimé par le Service de reprographie de l'ITC sur papier respectueux de l'Environnement (sans chlore) avec des encres végétales. Cet imprimé est recyclable.

