



# Rapport Annuel 2018





Le Centre du commerce international est l'unique agence internationale totalement dédiée au développement des petites et moyennes entreprises. En collaborant avec des partenaires à l'amélioration de la compétitivité des PME 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 défavorisées.





# 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         |
| <b>INTERVENTIONS DE L'ITC : EN FAIRE PLUS, MIEUX.....</b>   | <b>13</b> |
| 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 PME 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        |
| <b>RÉSULTATS INSTITUTIONNELS.....</b>   | <b>67</b> |
| Gouvernance et structure institutionnelle.....  | 68        |
| Évaluation et performance.....  | 70        |
| Aperçu financier.....   | 72        |
| Gestion des ressources humaines.....  | 75        |
| Innovation Lab de l'ITC.....  | 78        |
| Communication et sensibilisation.....   | 81        |
| Événements de l'ITC.....  | 83        |
| Partenariats pour le commerce vertueux.....   | 85        |
| <b>APPENDICES.....</b>  | <b>91</b> |
| APPENDICE I : Domaines d'intervention et programmes de l'ITC.....                                       | 92        |
| APPENDICE II : Coopération technique de l'ITC par région et domaine.....                                | 95        |
| APPENDICE III : Projets et programmes nationaux et régionaux de l'ITC par pays.....                     | 102       |
| APPENDICE IV : Évaluation des besoins de l'ITC et conception de projets en 2018 par région.....         | 110       |
| APPENDICE V : Profil du personnel de l'ITC.....   | 113       |
| APPENDICE VI : Répartition des missions par nationalité et par sexe des experts, 2018.....              | 114       |
| APPENDICE VII : Répartition des contributions volontaires au Fonds d'affectation spéciale de l'ITC..... | 118       |

# Études de cas

## FOURNIR UNE VEILLE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE



20

Export Potential Map :  
Rendre la promotion  
du commerce plus  
efficace



22

Alerte aux obstacles  
au commerce  
permette aux  
commerçants  
d'Afrique de l'Ouest  
d'économiser du  
temps et de l'argent



24

Outil de facilitation  
des règles d'origine :  
Faciliter l'utilisation  
d'accords commerciaux  
par les MPME

## CRÉER UN ENVIRONNEMENT PROPICE AUX AFFAIRES

30

Renforcement du climat  
des affaires pour un  
développement axé sur le  
commerce au Sri Lanka



32

Faciliter la transparence du  
commerce et les réformes  
au Mali



## RENFORCER LES INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE ET AUX INVESTISSEMENTS



36

Soutenir les agences africaines  
de promotion des exportations  
pour améliorer les services  
destinés aux MPME



38

Meilleur soutien pour les  
exportateurs mongols

## RELIER LES PME AUX CHÂÎNES DE VALEUR INTERNATIONALES

42

Attirer des fonds  
de capitalrisque  
étrangers dans le  
secteur technologique  
en Ouganda



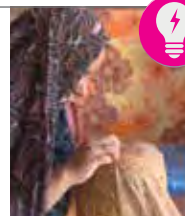
44

Alliances pour  
l'action : Catalyser les  
investissements dans  
l'industrie caribéenne  
de la noix de coco



46

Relier les entreprises  
afghanes aux  
chaînes de valeur  
internationales



## PROMOUVOIR ET INTÉGRER UN COMMERCE INCLUSIF ET VERT



53

Financer  
l'entrepreneuriat et  
la création d'emplois  
en Gambie



56

Tirer parti de la  
technologie et du  
commerce pour créer  
des emplois pour  
les réfugiés et les  
communautés  
d'accueil au Kenya



58

SheTrades Invest :  
Catalyser le financement  
destiné aux entreprises  
appartenant à des  
femmes

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

62

Réduire les risques liés à la  
diversification des cultures  
d'exportation de grande valeur  
pour les agriculteurs rwandais



64

Les MPME des pays en  
développement s'implantent  
sur le marché chinois



# Avant-propos

Pour l'économie mondiale ouverte, et pour la coopération multilatérale fondée sur des règles en général, 2018 a été une année complexe.

La rhétorique et les menaces protectionnistes se sont transformées en une action unilatérale d'une ampleur suffisante pour peser sur l'activité commerciale transfrontalière. Le commerce est resté un bouc émissaire privilégié des populistes, exacerbant les tensions géopolitiques et réduisant les perspectives de coopération économique internationale.

Pourtant, un examen plus attentif a révélé plusieurs points positifs. De nombreux pays ont poursuivi l'intégration commerciale bilatérale et régionale, peut-être sans que les répercussions n'atteignent celles de l'Accord de libre-échange continental africain. L'autonomisation économique des femmes et l'entrepreneuriat des jeunes n'ont jamais été aussi importants dans l'agenda politique international. Les flux de données transfrontaliers ont continué à progresser. La révolution numérique a soulevé des défis politiques liés à la concurrence loyale et à la création d'emplois, mais elle a également créé de nouveaux moyens pour les entreprises de se connecter aux marchés internationaux, quels que soient leur taille et leur emplacement.

Alors qu'il ne reste plus qu'une dizaine d'années jusqu'en 2030, nos chances d'atteindre les objectifs de développement durable (ODD) reposent sur l'inversion des tendances négatives et la mise à profit des tendances positives. En l'absence d'une coopération internationale plus efficace, nous disposerons de moins d'outils pour faire face au prochain ralentissement économique et les efforts de lutte contre le changement climatique seront compromis dès le départ. Mettre fin à la pauvreté extrême ne sera possible que si les pays, les communautés et les petites entreprises marginalisées sont habilités pour se connecter au courant économique dominant.

Le Centre du commerce international (ITC) a œuvré sur ces deux fronts en 2018. Notre diplomatie publique a continué de plaider en faveur d'une coopération internationale positive, affirmant que l'interdépendance a pour effet que les pays peuvent soit tous tirer profit, soit tous perdre. Nos interventions sur le terrain pour connecter les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) aux marchés internationaux ont fourni une preuve concrète de la manière dont un commerce efficace concourt à un développement durable et inclusif. Même dans certains des environnements de marché les plus difficiles du monde, les outils et l'assistance de l'ITC ont permis aux particuliers et entreprises, surtout aux femmes et jeunes, d'utiliser le commerce pour créer des emplois et augmenter les revenus.

Malgré les difficultés actuelles du commerce, nous sommes convaincus que l'approche de l'ITC consistant à doter les entreprises des moyens de tirer le meilleur parti dans la pratique, des possibilités du marché dont elles bénéficient sur papier est particulièrement pertinente dans le cas où certains pays lèvent les obstacles au commerce et d'autres les réduisent. Notre focalisation sur les MPME, qui emploient la grande majorité des personnes, est plus logique que jamais à un moment où une croissance équitable est devenue une question politique brûlante autant dans les pays en développement que dans les pays développés. Notre emphase constante sur l'autonomisation des femmes dans l'économie mondiale n'est pas simplement un impératif moral avec un effet sur la transformation des perspectives des ménages : c'est une nécessité pratique pour le développement intégral des pays.

En 2018, l'ITC a collaboré avec des gouvernements d'Afrique de l'Ouest au Sri Lanka pour améliorer l'environnement commercial plus large dans lequel les MPME mènent leurs activités. Nous avons affiné les outils d'information sur les marchés existants et en avons créé de nouveaux pour permettre aux gouvernements de mieux cibler leur soutien au commerce et aux entreprises de tirer parti des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Nous avons soutenu les efforts des gouvernements pour mieux comprendre et surmonter les contraintes auxquelles sont confrontées les femmes entrepreneurs dans l'économie mondiale, en nous appuyant sur la Déclaration de Buenos Aires sur les femmes et le commerce. Nous avons en outre donné aux entrepreneurs et aux entreprises les moyens d'exploiter les marchés internationaux depuis des endroits aussi improbables que l'Afghanistan rural et les camps de réfugiés au Kenya.

L'ITC a pour mandat de concrétiser le commerce. Le présent rapport montre comment nous nous y sommes attelés en 2018. Nous avons généré des dépenses extra-budgétaires record de \$64 millions consacrées à l'assistance technique, au renforcement des capacités et à des analyses novatrices. Ces dépenses représentaient 38 % de plus qu'en 2017 et près de 15 % au-dessus du point culminant précédent, ce qui témoigne de la forte demande pour les services de l'ITC. En dépit d'un environnement financier contraignant pour la coopération internationale pour le développement, l'ITC a conclu des accords de financement d'une valeur de \$165 millions avec un large éventail de partenaires, signe de la confiance qu'ils nous ont accordée pour optimiser les ressources dans la poursuite de nos objectifs communs. En interne, nous avons investi dans la simplification des processus de gestion, le renforcement des compétences du personnel, la promotion de la diversité et l'amélioration de notre capacité à obtenir des résultats et à faire impact.



1. Directrice exécutive de IITC en visite dans une ferme horticole au Lesotho 2. Réseautage et sessions informelles à SheTrades Global 2018, Liverpool  
3. Lancement de SheTrades Zambia 4. Événement du secteur privé à la Conférence sur l'Afghanistan, Nations Unies, Genève

Dans le présent rapport, vous trouverez les résultats clés de chacun des 15 programmes dans lesquels l'ITC organise ses interventions. Une douzaine d'études de cas tirées des six domaines d'activité de nos interventions illustrent certaines des différentes manières dont l'ITC fait impact sur le terrain, allant de l'aide apportée au Sri Lanka pour l'atteinte de ses objectifs commerciaux ambitieux, à l'attraction du capital-risque japonais dans des start-ups technologiques en Ouganda. Les cas illustrent la manière dont les projets de grande envergure ont intensifié l'impact de l'ITC en nous permettant de traiter simultanément de multiples contraintes imposées aux futurs opérateurs. Trois narratifs d'ITC Innovates décrivent de nouvelles initiatives prometteuses, telles que SheTrades Invest, qui vise à catalyser les investissements dans des entreprises appartenant à des femmes dans des pays en développement.

Un thème récurrent dans ce rapport est l'utilisation de mécanismes en ligne, qu'il s'agisse de signaler les obstacles commerciaux aux autorités concernées, d'accéder aux informations et aux documents pour les formalités transfrontalières, ou d'établir des contacts avec de potentiels acheteurs ailleurs dans le monde. Un autre facteur est l'importance croissante des liens Sud-Sud : permettre aux entreprises des pays les moins avancés de vendre sur des marchés en croissance tels que la Chine et l'Inde représente une part croissante du portefeuille de l'ITC.

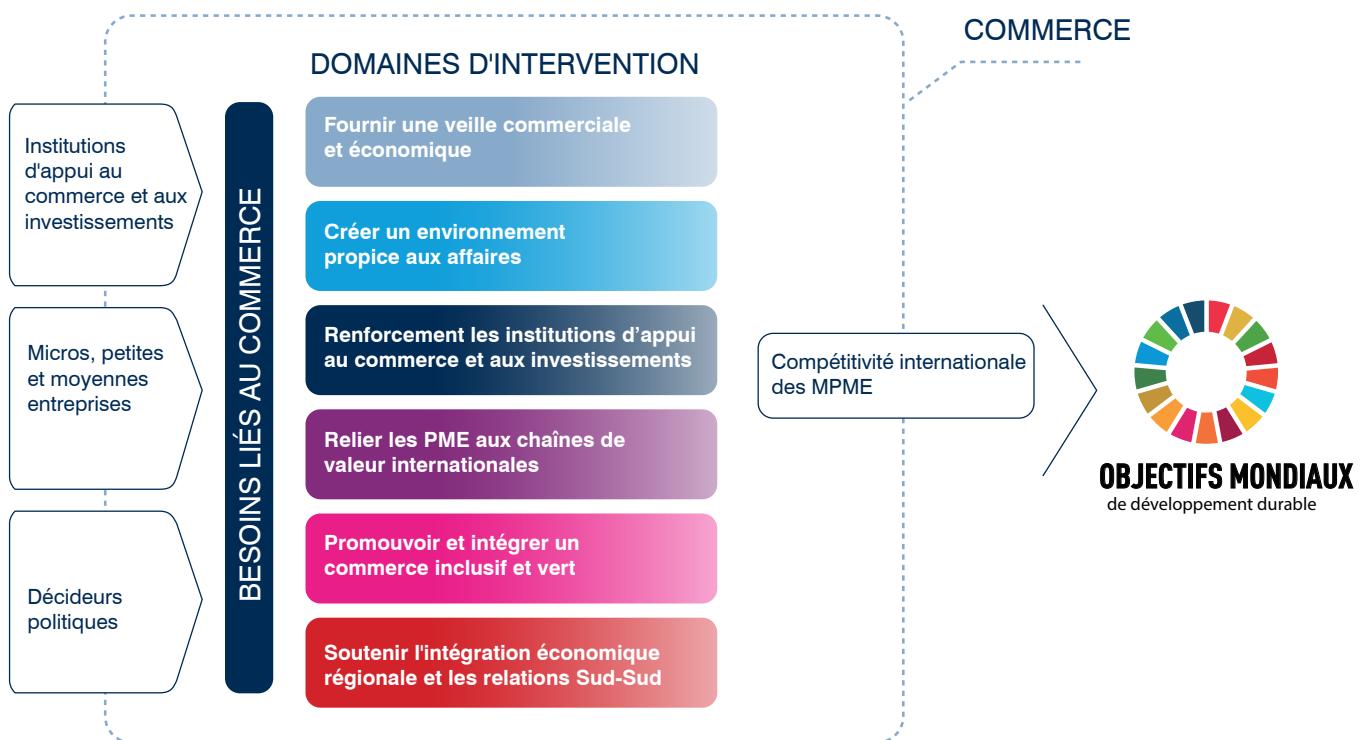
Dans les années à venir, les interventions de l'ITC continueront de se concentrer sur les pays et les communautés situés au bas de la pyramide dans lesquelles nous serons face au défi d'atteindre ou de faillir à l'atteinte des objectifs de développement durable. Nous sommes impatients de collaborer avec vous pour continuer à marquer d'une forte empreinte, le commerce.

Arancha González  
Directrice exécutive

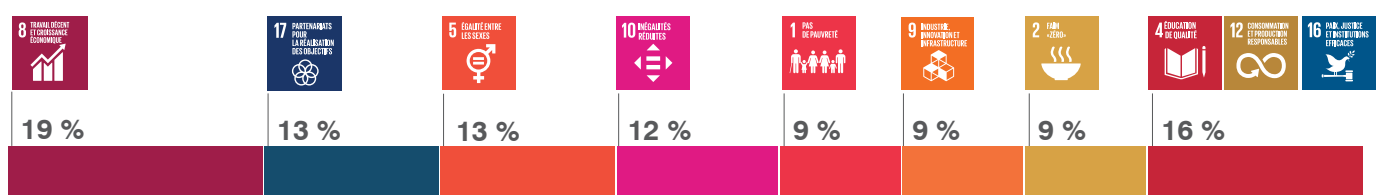
# Les objectifs mondiaux des Nations Unies sont les objectifs de l'ITC

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.
- Veiller à la mise en place de systèmes de production alimentaire et des pratiques agricoles adaptées au climat



#### 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 à la vie économique, avec des chances égales de leadership à tous les niveaux de la prise de décision
- 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 axées sur le développement qui soutiennent les activités productives, la création d'emplois décents et l'esprit d'entreprise
- Assurer le plein emploi productif et un travail décent pour toutes les femmes et les hommes, notamment pour les jeunes
- Réduire considérablement la proportion de jeunes sans emploi, ni études ni formation
- 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
- Renforcer la capacité des institutions financières d'encourager et d'élargir l'accès aux services financiers pour tous
- Augmenter l'appui d'Aide pour le commerce aux pays en développement, en particulier aux pays les moins avancés



#### OBJECTIF 9

- Améliorer l'accès des petites entreprises aux services financiers et renforcer leur intégration dans les chaînes de valeur et les marchés.
- Soutenir le développement technologique national, la recherche et l'innovation dans les pays en développement



#### Objectif 10

- Assurer progressivement et durablement une croissance des revenus des 40 % de la population les plus pauvres
- Promouvoir l'inclusion sociale, économique et politique et l'autonomisation de tous
- Appliquer le principe du traitement spécial et différencié aux pays en développement, en particulier les PMA



#### 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.
- Garantir une prise de décision réactive, inclusive, participative et représentative.
- Assurer la participation des pays en développement dans les institutions de gouvernance mondiale.



#### OBJECTIF 17

- Promouvoir un système commercial multilatéral universel, fondé sur des règles, ouvert, non discriminatoire et équitable
- Accroître les exportations des pays en développement, en particulier en vue de doubler la part des exportations mondiales des PMA
- 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 ralentit en 2018

Le commerce mondial a augmenté de 3,5 % en 2018, en baisse par rapport à 5,4 % en 2017, sous l'effet des vents contraires face à la croissance mondiale et au paysage commercial.

Les exportations mondiales de marchandises ont augmenté d'environ 3,2 % en 2018, contre 5,0 % en 2017. Les économies développées ont vu leurs exportations augmenter de 2,2 % et leurs importations de 2,6 %. Les chiffres pour les économies en développement étaient respectivement de 4,4 % et 4,1 %.

Le commerce mondial des services a augmenté de 7,7 % en 2018, soit près de deux fois et demie plus vite que le commerce mondial de marchandises. La croissance du commerce transfrontalier de services a été tirée par une expansion de 10 % des services liés aux marchandises, tels que la maintenance de moteurs d'avion.

Le produit intérieur brut (PIB) mondial a augmenté de 3,6 %, soit à peine plus que le commerce mondial. Cette tendance se poursuit depuis la crise financière de 2008-2009, qui a vu le commerce croître à peu près au même rythme que la production économique globale, après des dizaines d'années au cours desquelles la croissance des échanges a largement dépassé la croissance de la production.

Le contexte politique du commerce mondial en 2018 a été marqué par le passage d'une rhétorique protectionniste à une action unilatérale. Les États-Unis ont imposé des droits de douane à plusieurs de leurs principaux partenaires commerciaux, suscitant des réactions sur une part substantielle de leurs échanges bilatéraux respectifs.

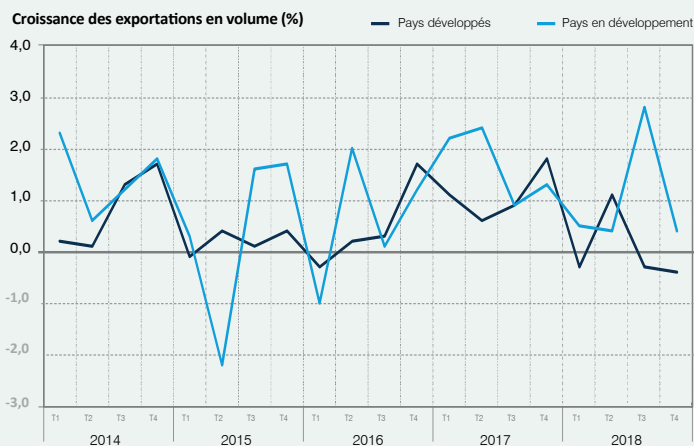
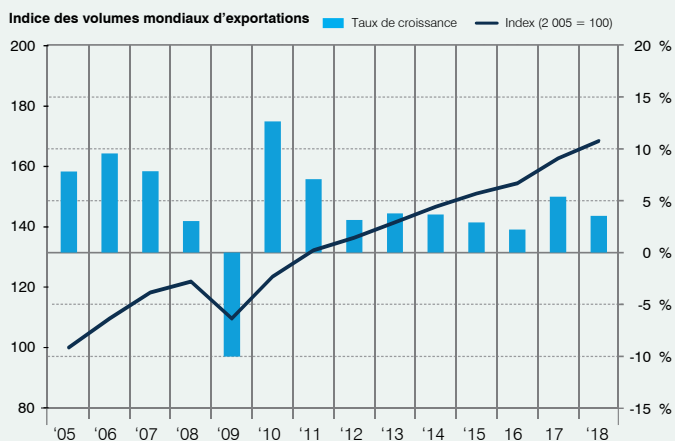
Dans le même temps, la sortie imminente du Royaume-Uni de l'Union européenne entraînera probablement un renversement de décennies d'intégration au marché unique de l'UE. Le Brexit aura des conséquences sur les liens commerciaux que le Royaume-Uni entretient avec les pays en développement, qui

étaient souvent ancrés dans des accords commerciaux que ces pays avaient conclus avec l'UE.

D'autre part, les discussions bilatérales en cours entre Washington, Beijing et Bruxelles ont laissé espérer que la portée des mesures de restriction du commerce serait limitée et même inversée. L'accord États-Unis-Mexique-Canada, signé par les trois parties en octobre, devrait remplacer l'Accord de libre-échange nord-américain de 1994.

De nombreux gouvernements ont poursuivi leurs efforts avec des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Parmi ceux-ci, l'Accord global et progressif pour le partenariat transpacifique (CPTPP), entré en vigueur fin décembre avec un chapitre sur le commerce numérique et un chapitre visant à aider les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) à tirer parti des opportunités commerciales qui en résultent dans onze marchés du Pacifique. Un accord commercial UE-Japon est sur le point d'entrer en vigueur, avec une signature officielle en juillet et une ratification par les deux parties d'ici la fin de l'année. Les négociations sur un partenariat économique global régional associant nombre des plus grandes économies d'Asie à savoir la Chine, l'Inde, le Japon et l'Australie, ainsi que l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est continuent de progresser.

Au niveau multilatéral, l'Organisation mondiale du commerce a continué en 2018 à craindre que sa fonction de règlement des différends, en particulier son organe d'appel, ne soit entravée par une impasse rendant impossible le remplacement des membres qui partent à la retraite. Les désaccords concernant la capacité de l'OMC à protéger les droits de propriété intellectuelle et le rôle des subventions sont des défis qui pourraient devenir réels en 2019. Dans le même temps, toutefois, les gouvernements se sont inspirés du mandat de la réunion ministérielle de 2017 à Buenos Aires pour réduire les subventions à la pêche, discuter des obligations en matière de commerce en ligne et encourager l'autonomisation économique des femmes.



**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 2 005 = 100. (Axe de droite) : Variation en pourcentage des volumes d'exportations d'une année à l'autre.

Source : Perspectives économiques mondiales du FMI, avril 2019.

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

Source : Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

## Mettre la révolution numérique au service de la croissance inclusive

Les réactions négatives contre la mondialisation et la technologie ne sont pas nouvelles. Le monde a connu plusieurs révolutions industrielles et vagues d'intégration économique internationale au cours des derniers siècles qui ne sont pas allés sans conséquences. Ce qui est fondamentalement nouveau aujourd'hui, c'est le rythme rapide des changements technologiques, associé à l'équilibre instable du pouvoir politique mondial. Les nouvelles technologies peuvent relier un grand nombre de personnes, de MPME et de pays jusqu'alors marginalisés, à l'économie mondiale. Cependant, elles pourraient tout aussi bien finir par exacerber les inégalités et l'exclusion si la dynamique gagnant-gagnant n'était pas respectée et que l'économie numérique ne profitait qu'à un petit nombre d'entreprises géantes basées principalement dans des pays développés.

Le rapport de recherche annuel phare de l'ITC, *Perspectives de compétitivité des PME 2018 : Les écosystèmes d'entreprise à l'ère numérique*, a abordé des aspects spécifiques de la transformation technologique. Ce rapport a analysé le fonctionnement des entreprises et l'impact des plates-formes numériques sur l'écosystème commercial, notamment sur les prestataires de services d'assistance aux entreprises tels que les organisations de promotion du commerce, les instituts de formation et les organismes d'assurance qualité.

Les plates-formes numériques transforment les méthodes opérationnelles des entreprises. Pour les MPME, ces changements affectent la plupart des aspects de leurs activités quotidiennes, de l'accès à l'information et au financement, en passant par les fournisseurs, les clients et la logistique. Si les puissantes plates-formes offrent de grandes opportunités commerciales aux MPME pour atteindre de nouveaux clients, elles présentent également des menaces, telles que des modifications arbitraires des résultats de recherche des consommateurs ou même une concurrence directe entre les sociétés faisant partie d'une plate-forme.

*Les Perspectives de compétitivité des PME* définissent un programme sur la manière dont les différents acteurs de l'écosystème commercial peuvent agir pour élargir l'accès aux avantages de la numérisation et rendre le commerce et la croissance plus inclusifs. Le revers de la canalisation de la révolution technologique actuelle vers une plus grande inclusion économique est le risque d'alimenter la perte actuelle de confiance du public dans les institutions politiques et économiques.

Le rapport exhorte les acteurs de l'écosystème commercial entourant les MPME à adopter les données et la technologie, leur demandant de s'ouvrir à de nouveaux partenariats et à l'innovation, et de prendre des risques mesurés pour diffuser des informations, développer des compétences et définir et favoriser le respect de la nouvelle réglementation.



Voici quelques recommandations clés issues des *Perspectives de compétitivité des PME 2018* :

### **Rendre les méga-données utiles aux petites entreprises**

Pour les MPME, l'accès aux informations pertinentes pour le marché est l'un des principaux obstacles à la connexion aux chaînes de valeur internationales. Les organisations de promotion du commerce et de l'investissement (OPCI) fournissent traditionnellement ces informations aux petits exportateurs dans le cadre de leurs services. Le rapport montre que l'adaptation du soutien en fonction des entreprises est une approche à succès : pour un budget constant, une augmentation de 10 % des dépenses consacrées aux nouveaux exportateurs potentiels entraîne une augmentation de 4,6 % du nombre d'exportateurs par pays de destination.

Les données massives, en principe, offrent aux MPME des possibilités infinies d'obtenir des informations sur le marché. Cependant, on ne sait toujours pas si les grandes entreprises qui dominent la collecte et l'analyse des données de marché seront intéressées par l'adaptation des informations qu'elles commandent pour les MPME. Les OPCO peuvent jouer un rôle clé dans l'exploitation des nouvelles technologies et des plates-formes de données afin de fournir de meilleures informations sur les marchés à leurs clients.

### **Préparer des compétences pour l'avenir**

Les changements rapides dans les compétences que les entreprises exigent des employés exercent une énorme pression sur les systèmes d'éducation et de formation des pays pour s'adapter. Et pourtant, dans de nombreux pays, ces systèmes sont très rigides, présageant de sérieuses difficultés. Les *Perspectives de compétitivité des PME 2018* incitent les

établissements de formation et d'enseignement à anticiper, à agir et à s'adapter au changement aussi rapidement que possible. Bien que la collaboration avec les acteurs du secteur privé ne soit pas sans risque : les start-ups qui aujourd'hui font beaucoup de succès seraient peut-être éteintes demain ; sans qu'il n'y ait eu le temps de concevoir des solutions parfaites. Les prestataires d'enseignement professionnel sont invités à identifier les acteurs nationaux les plus performants dans le domaine des nouvelles technologies et à trouver des moyens de les associer à l'élaboration de programmes d'enseignement et de formation.

### **Instaurer la confiance dans l'économie numérique**

Pour que les marchés fonctionnent correctement, ils doivent avoir des mécanismes de contrôle et de suivi de la qualité. Partant de l'essor de la production industrielle de masse, les pays ont mis en place des institutions sophistiquées : organismes de normalisation et de certification, installations de test, etc. pour garantir la sécurité des produits et faciliter les échanges.

Un grand nombre des nouveaux produits et processus issus de l'économie numérique comportent des aspects de qualité qui ne sont pas immédiatement évidents pour les MPME, ni même pour les consommateurs. Les commentaires des clients sur la convivialité qu'on trouve sur les pages Internet, sont-ils authentiques ou manipulés ? À quel point les outils de banque en ligne sont-ils sécurisés ? Quelle est la probabilité pour qu'une voiture autonome fasse un accident ?

La réglementation peut favoriser l'innovation et la concurrence en créant un environnement plus sécurisé et prévisible et en consolidant la confiance des consommateurs. Dans un contexte de perturbation technologique, il est difficile mais important de trouver le bon équilibre.




Une fois que les normes et les réglementations dans le domaine numérique seront définies, la transmission des connaissances sur la certification de la qualité et les processus connexes sera essentielle pour promouvoir la certification. Les MPME, en particulier dans les pays en développement, pourraient ne pas être en mesure d'assumer ces coûts, auquel cas les entités publiques ou parapubliques devront intervenir. Il est probable que la rentabilité en ce qui concerne la réduction des atteintes à la sécurité et l'accélération de l'adoption de nouvelles technologies soit d'envergure.

### **Plan d'action pour les organismes d'assurance qualité**

Les *Perspectives de compétitivité des PME 2018* définissent un programme visant à adapter rapidement l'infrastructure de qualité des pays à l'ère numérique. Elles appellent à suivre ce plan d'action pour créer la confiance dans l'ère numérique d'aujourd'hui :

- Faciliter l'adoption des technologies, surtout par les femmes, les jeunes et les MPME des zones reculées
- Faire participer de nouveaux acteurs aux phases initiales
- Favoriser les approches internationales aux normes
- Trouver l'équilibre entre gouvernance et innovation dans un environnement en évolution rapide
- Garantir la vie privée, la sûreté et l'interopérabilité
- Instaurer et entretenir la confiance dans les technologies grâce à l'assurance de la qualité et la certification



The background of the entire page is a vibrant green. Overlaid on this is a complex, abstract pattern of various colored squares and rectangles in shades of blue, pink, orange, and yellow. The pattern is dense and irregular, resembling a mosaic or a digital art style. The text is centered in the upper half of the page, set against a dark blue horizontal band.

# Interventions de l'ITC : En faire plus, mieux

## Les réalisations de l'ITC en 2018

Les chiffres ci-dessous fournissent un aperçu de la manière dont l'ITC a accompli sa mission de promotion d'un commerce inclusif en 2018. Un grand nombre d'objectifs et d'indicateurs sont tirés du cadre stratégique 2018-2019 de

l'ITC aligné sur les cycles biennaux de planification et de budgétisation du système des Nations Unies. Les objectifs annuels sont tirés du Plan opérationnel 2018 de l'ITC, qui définit les critères de performance pour l'année.

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

299 000 

nouveaux utilisateurs d'informations de veille économique et commerciale sont plus sensibilisés au commerce international grâce au soutien de l'ITC (objectif : 200 000)

### Amélioration de la performance des institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI)

353 

cas d'amélioration des performances des institutions d'appui au commerce et à l'investissement (objectif : 200)

89 

cas dans lesquels le soutien de l'ITC a contribué à modifier les politiques, stratégies ou réglementations liées au commerce en faveur de la compétitivité des MPME (objectif : 50)

### Amélioration de la compétitivité internationale des entreprises


18 500 

entreprises supplémentaires soutenues pour l'amélioration de leur compétitivité internationale ou pour des rencontres avec des acheteurs avec lesquels elles ont ensuite effectué des transactions (objectif : 9 500)

25 300 

participants aux cours de formation de l'ITC (objectif : 17 500)

### Autonomisation des femmes dans l'économie mondiale

51 % 

parmi les 18 500 entreprises supplémentaires mentionnées ci-dessus étaient détenues, exploitées et dirigées par des femmes (objectif : 50 %)

1,1 million 

de signataires de l'initiative SheTrades ont promis relier 1,1 million de 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 2018. La projection est fondée sur trois volets : les commentaires d'utilisateurs des outils de veille commerciale et économique de l'ITC, les documentations

sur les occasions d'affaire et les transactions, et les données sur les exportations supplémentaires générées par les gains d'efficacité opérationnelle réalisés par les IACI grâce au soutien de l'ITC.



**\$1,1 milliard**

en valeur estimée des exportations et des investissements résultant de la veille commerciale et économique et des relations commerciales de l'ITC; ainsi que de l'appui aux IACI



**\$1 → \$17**

L'ITC tire parti de chaque dollar de financement extra-budgétaire, \$17 en transactions commerciales internationales

## Principaux indicateurs de performance

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



**\$100 millions**

Prestations de l'ITC à travers tous les budgets



**\$135 millions**

pour les projets en cours posant les jalons d'une croissance future (Objectif : **\$180 millions**)



**\$232 millions**

Fonds de ressources extra-budgétaires garantis pour 2019 et au-delà (objectif : **\$125 millions**)



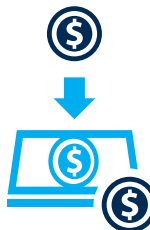
**86 %**

de l'assistance par pays est allé aux pays prioritaires (objectif: **80 %**)



**95 % de clients**

ont noté positivement, les services de l'ITC (objectif : **85 %**)



**\$1 → \$32**

Chaque dollar investi dans le fonds de développement des entreprises de l'ITC a généré \$32 de fonds extra-budgétaires (**\$22** en 2017).



# 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, il permet aux MPME de mieux cibler leurs produits sur les marchés les plus prometteurs, à diversifier et à ajouter de la valeur à leurs 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



**\$308 millions** en transactions commerciales facilitées par les outils de veille commerciale et économique



Nouveaux outils en ligne sur les règles d'origine et les prix du marché agricole



**1 100** participants aux webinaires publics gratuits et aux cours en ligne de l'Académie du commerce des PME



Les données sur le commerce de l'ITC sont citées dans plus de **2 000** articles dans **21** langues du monde entier



Les infographies et les vidéos sur le thème des données avec le hashtag **#ITCdata** ont atteint un public de plus de 65 millions de personnes sur les réseaux sociaux.

## Faits saillants

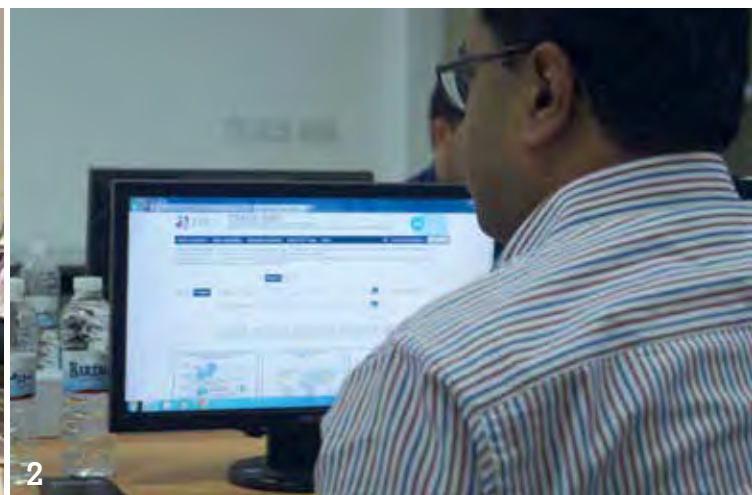
Les outils de veille économique et commerciale de l'ITC ont facilité la réalisation par les entreprises, des transactions commerciales d'une valeur estimée à \$308 millions en 2018, sur la base des réponses à une enquête annuelle menée auprès des utilisateurs.

Les utilisateurs des outils de veille commerciale et économique de l'ITC ont déclaré que ces outils leur ont permis de prendre des décisions plus sûres sur les marchés internationaux, sur la base de données factuelles plutôt que du bouche à oreille. Dans les évaluations rassemblées tout au long de 2018, ils ont également exprimé leur appréciation pour la précision des outils et les mises à jour régulières.

L'ITC a également lancé de nouveaux outils conçus pour faciliter l'utilisation des accords commerciaux bilatéraux, régionaux ou préférentiels par les MPME, ainsi que pour comprendre la dynamique des prix des produits agricoles. L'**outil de facilitation des règles d'origine** permet aux utilisateurs de déterminer si des accords commerciaux peuvent leur offrir un accès favorable sur les marchés cibles et, le cas échéant, d'accéder facilement aux informations sur les exigences en matière de documentation nécessaires pour que leurs produits puissent bénéficier de taux tarifaires plus réduits.

Pour élargir les informations fournies aux MPME par l'outil **Global Trade Helpdesk**, l'ITC, l'Organisation mondiale du commerce et les Nations Unies ont noué des partenariats avec des organismes tels que l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle et la Chambre de commerce internationale. L'objectif consiste à élargir le contenu de la plate-forme, avec de nouvelles données sur les marques et les indications géographiques, ainsi que sa portée à travers les réseaux commerciaux.

Dans des pays tels que l'**Afghanistan**, l'**Éthiopie**, le **Kazakhstan**, le **Kirghizistan**, l'**Arabie saoudite**, le **Tadjikistan**, le **Turkménistan** et l'**Ouzbékistan**, l'ITC a formé et certifié des formateurs pour apprendre aux IACI et aux entreprises locales à utiliser ses outils pour mener des études de marché.



1. Formation aux outils de veille commerciale et économique, Guinée 2. Formation sur les mesures non tarifaires, Oman

## 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



> 4 400 réglementations liées au commerce et appliquées par les **pays arabes désormais** accessibles via l'application Market Access Map



> 2 750 téléchargements de publications sur les MNT



79 % d'augmentation du nombre d'utilisateurs du système d'alerte ePing

### Faits saillants

L'ITC a conçu et piloté un cours de formation complet à l'intention des décideurs politiques et des IACI sur la manière dont les entreprises non-résidentes font l'expérience des MNT en exerçant des activités transfrontalières. Le premier module de deux jours, qui comprend une introduction aux MNT et à des outils d'information, a été mis à l'essai dans cinq pays. Les participants ont signalé une meilleure compréhension des mesures non tarifaires et des problèmes posés par les règles d'origine, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce et les procédures connexes. Le contenu du cours est en train d'être peaufiné

en fonction des commentaires des participants. Il sera davantage élargi en 2019.

L'ITC a continué de collaborer avec l'**Organisation mondiale du commerce** et l'**Organisation internationale de normalisation** pour permettre aux entreprises et aux décideurs de comprendre et surveiller les changements dans les MNT susceptibles d'affecter gravement le commerce des marchandises. Le système de notification commun ITC-OMC-ONU, **ePing** qui envoie des alertes lorsque les gouvernements font des notifications à l'OMC sur de nouvelles mesures de sécurité et de santé ou de nouveaux règlements techniques, a enregistré une augmentation de 79 % du nombre d'utilisateurs en 2018.

Les publications de l'ITC consacrées aux MNT, qui documentent les obstacles réglementaires et procéduraux rencontrés par les MPME dans le commerce, ainsi que les potentielles solutions, continuent d'être très demandées. Les nouvelles publications de 2018 couvraient les **Comores**, l'**Équateur**, l'**Éthiopie**, la **Jordanie**, le **Kirghizistan**, le **Mali** et l'**Ouganda**, portant le total de la série à 39.

Des enquêtes sur les NTM auprès des entreprises d'**Oman** et du **Soudan** ont permis de faire part de leurs préoccupations aux autorités gouvernementales et aux décideurs, de même que les mécanismes d'alerte aux obstacles commerciaux (TOAM) mis en place avec le soutien de l'ITC dans neuf pays et blocs commerciaux, notamment l'**Union économique et monétaire ouest-africaine** (UEMOA, voir narratif de l'étude de cas). Les informations ainsi recueillies servent de base à une action administrative ainsi qu'à un dialogue public-privé sur les réformes politiques visant à répondre à des préoccupations spécifiques. Elles déterminent également le contenu des documents de politique stratégique appuyés par l'ITC, tels qu'une stratégie d'exportation au **Mali**.

Une étude réalisée dans le secteur des technologies de l'information et de la communication en **Ouganda** a été la première à se pencher sur les obstacles commerciaux réglementaires et procéduraux au commerce des services.



1. Lancement du portail d'information sur les prix au marché, Groupe consultatif commun, Genève 2. Atelier sur le commerce et l'intégration régionale dans les États arabes, Maroc

## 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 étroitement 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



Informations en temps réel sur les prix disponibles pour > 300 produits via le portail d'informations sur les prix du marché

### Libus: Une école de commerce en ligne pour les jeunes libyens

En novembre, la SME Trade Academy de l'ITC a lancé sa plus récente initiative : une école de commerce libyenne en ligne. Spécialement conçue pour les jeunes Libyens, Libus fournit près de 50 heures de matériel de cours sur l'entrepreneuriat et la gestion des entreprises.

La plate-forme compte maintenant plus de 1 300 utilisateurs de partout au pays. L'un des utilisateurs les plus prolifiques de Libus est Jamal Mohammed, un jeune architecte de Sebha, dans le sud du pays. Il décrit les cinq modules du cours Libus comme une expérience « transformationnelle ». « Je suis retourné dans mon entreprise et je l'ai regardé différemment », a-t-il déclaré. En appliquant les méthodologies Lean Start Up et Design Thinking décrites dans les cours, Jamal a restructuré les processus internes de son entreprise d'architecture pour mieux planifier et gérer ses

projets. Il a également réorganisé la façon dont il personnalise les présentations auprès de différents potentiels clients. Il transmet désormais ses nouvelles connaissances aux diplômés qui se rendent dans son entreprise pour suivre une formation.

Jamal est enthousiasmé par la façon dont la plate-forme Libus rend le savoir facilement accessible : accéder à du contenu en ligne, même dans des zones reculées et touchées par le conflit, comme sa ville natale. Il en est venu à la conclusion que l'entrepreneuriat n'est pas réservé uniquement aux personnes nanties et bien connectées, mais plutôt aux personnes de tous les horizons.





3. Formation au Mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce, Niger 4. Formation en statistiques commerciales, Malawi

## Faits saillants

L'ITC a lancé un **portail d'information sur les prix au marché** (MPI, [mpi.intracen.org](http://mpi.intracen.org)), une base de données en ligne donnant accès aux prix courants et passés de plus de 300 produits des secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche, des céréales et légumineuses aux fruits de mer, en passant par les produits forestiers et le bétail. Il fournit également l'actualité et des recherches sur les produits agricoles.

Le portail MPI, qui s'appuie sur des données de Thomson Reuters et du département américain à l'Agriculture, répond au besoin d'un accès abordable à des informations de marché actualisées, en particulier pour les MPME, les agriculteurs et les IACI des pays en développement. Une information opportune leur permettra de mieux anticiper les tendances changeantes du marché et de prendre des décisions d'affaires fondées sur des données factuelles qui renforceront leur compétitivité internationale.

En partenariat avec l'Organisation mondiale du commerce, l'ITC a lancé le **portail coton**, une plate-forme en ligne de veille commerciale et économique sur le coton, fin 2017. Conçu pour permettre aux exportateurs, importateurs, investisseurs et organisations d'appui aux entreprises de rechercher des informations sur les ouvertures commerciales et les exigences du marché des produits en coton, le portail constitue un point d'entrée unique pour les informations de la base de données de l'OMC et de l'ITC relatives à l'accès au marché, aux statistiques commerciales et aux contacts d'affaire ainsi qu'à l'aide au développement par pays et liés au coton.

En mars, l'ITC et l'Union **économique et monétaire ouest-africaine** (UEMOA) ont lancé ConnectUEMOA ([www.connectuemoa.com](http://www.connectuemoa.com)), une plate-forme Web qui combine un marché virtuel permettant aux entreprises de vendre des biens et des services en ligne avec des informations sur les activités et événements commerciaux. L'ITC a formé des « encadreurs » dans toute la région pour collaborer avec les institutions partenaires nationales et les petites entreprises afin de créer des profils de sociétés et de produits attractifs.

### Financé en 2018 par :

#### Principaux pourvoyeurs de fonds :

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

#### Bailleurs de fonds des projets :

Agence de développement des exportations des Caraïbes, Banque mondiale, Chine, Corée, États-Unis, Fundación Internacional y para Iberoamerica of Administración y Políticas, Hongrie, National Graduate Institute for Policy Studies, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Pays-Bas, Programme des Nations Unies pour le développement, Royaume-Uni, Suisse, Société islamique internationale de financement du commerce, TradeMalta, Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Export Potential Map : Rendre la promotion du commerce plus efficace



### Le défi

Pour utiliser le commerce afin de générer une croissance économique soutenue et inclusive, les économies doivent créer des créneaux concurrentiels sur le marché mondial. Cibler et exploiter des ouvertures d'exportation lucratives nécessite que les entreprises disposent d'informations stratégiques sur de potentiels marchés : les tendances de la demande, les tarifs, les exigences réglementaires et autres conditions d'accès aux marchés.

Les études de marché sont une entreprise exigeante en ressources. En particulier dans les pays en développement, les agences gouvernementales et les institutions d'appui au commerce et aux investissements (IACI) n'ont pas les ressources nécessaires pour effectuer les travaux analytiques approfondis nécessaires pour définir efficacement les possibilités de croissance et de diversification des exportations. Cela les empêche de concentrer leurs efforts sur les secteurs et les marchés pouvant générer les dividendes les plus importants en termes de commerce et de développement. L'efficacité d'un tel soutien est essentielle pour les MPME, qui ne disposent pas autant de ressources que les concurrents plus importants, pour effectuer elles-mêmes une telle analyse.

### La réponse

Pour simplifier la tâche de ciblage des possibilités d'exportation prometteuses, l'ITC a créé l'Export Potential Map. Cet outil gratuit en ligne fournit une analyse factuelle de milliers de produits et de 226 marchés en fonction des capacités d'approvisionnement des pays, de la demande mondiale ajustée aux conditions d'accès aux marchés et à la vigueur relative des relations commerciales entre pays.

*Export Potential Map fournit une analyse factuelle de milliers de produits et de 226 marchés sur la base des capacités d'approvisionnement des pays, de la demande mondiale ajustée sur les conditions d'accès aux marchés et la vigueur relative des relations commerciales entre les pays.*

Les informations fournies par l'Export Potential Map permettent aux gouvernements et aux organisations cherchant à soutenir la croissance des exportations du secteur privé de concentrer leurs ressources financières et humaines plutôt restreintes, sur les secteurs et les marchés présentant le plus grand potentiel de réussite. Comme l'ITC l'a fait pour le Malawi en 2018 (<https://malawi.exportpotential.intracen.org/>), l'institution peut également produire, sur demande, des versions personnalisées d'Export Potential Map.

### Les résultats

En 2018, près de 28 000 utilisateurs de 190 pays et territoires, à la tête desquels l'Inde, le Pérou et la Turquie, ont utilisé cet outil.

L'Autorité égyptienne pour le développement des exportations (EDA) a utilisé les outils d'accès aux marchés de l'ITC (carte du potentiel à l'exportation, Trade Map et Market Access Map) pour cibler les produits et marchés prioritaires dans son « Plan de multiplication des exportations », stratégie visant à atteindre une croissance annuelle des exportations de 10 % au cours des cinq prochaines années.

Suite à une formation dispensée par des experts de l'ITC, l'agence égyptienne a intégré l'Export Potential Map dans ses services, l'utilisant pour fournir des informations spécifiques aux produits, aux exportateurs locaux et pour créer un portail (<http://expoegypt.gov.eg/>) fournissant la veille commerciale et économique à près de 3 900 clients de MPME pour leurs produits, notamment les agrumes, le miel, le fromage, les matériaux de construction, les vêtements et les produits chimiques.

L'Export Potential Map soutient également les efforts de promotion du commerce d'autres IACI. Le Conseil nigérian de promotion des exportations, qui s'efforce de diversifier le panier d'exportation du pays, au-delà du pétrole, héberge un portail commercial qui utilise les données de l'outil ITC dans des vidéos d'information soulignant le potentiel inexploité sur les marchés cibles pour des produits clés tels que le gingembre, les haricots secs, les noix de cajou, le cacao, le cuir et le sésame.



1. Carte du potentiel à l'exportation 2. Des responsables égyptiens formés à l'utilisation de la carte du potentiel à l'exportation, Genève  
3. Analyse des possibilités d'exportations de fleurs coupées, Kenya

Des milliers d'exportateurs nigériens ont utilisé la plateforme depuis son lancement en juillet 2018.

Les responsables de Kenya Investment Authority utilisent l'Export Potential Map pour permettre à d'éventuels investisseurs d'éclairer leurs exposés d'arguments fondés sur une analyse factuelle des produits ayant un potentiel à l'exportation tels que les avocats.

Product of Uganda est une entreprise sociale qui collabore avec la Chambre de commerce ougandaise des PME afin d'assister les entreprises pour l'obtention d'une certification de qualité, ainsi que pour l'accès à des études de marché et à une formation leur permettant d'exporter avec succès des produits tels que le beurre de karité, le thé, les fruits et les légumes. Cette entreprise utilise cet outil comme point de départ de recherches visant à orienter les MPME vers les produits les plus prometteurs, avant de s'employer à définir et à surmonter les contraintes qui entravent la production et les exportations.

CBI, le Centre pour la promotion des importations des pays en développement du gouvernement néerlandais, intervient dans des secteurs stratégiques et des chaînes de valeur dans 35 pays en développement afin de promouvoir les exportations vers l'Europe. CBI associe l'expertise sectorielle et les connaissances locales à l'analyse du potentiel à l'exportation de l'ITC pour cibler et hiérarchiser les produits les plus prometteurs dont il faut encadrer et soutenir les producteurs dans la chaîne de valeur.

## L'avenir

Outre l'utilisation d'Export Potential Map pour éclairer les MPME dans la recherche d'occasions d'exportation intéressantes, l'ITC explore l'utilisation de l'analyse sous-jacente pour estimer la création d'emplois qui se produirait si les pays atteignaient pleinement leurs objectifs en matière d'exportation.

Parallèlement, un projet pilote avec l'Organisation internationale du Travail (OIT) a défini des secteurs à fort potentiel de création d'emplois au Bénin, au Maroc, au Ghana, au Guatemala, en Jordanie, au Myanmar, aux Philippines et au Rwanda. Le bureau régional de l'OIT en Jordanie utilise les résultats de cette analyse pour conseiller les parties prenantes nationales sur les possibilités prometteuses de création d'emploi pour les réfugiés dans le pays. L'objectif de cette démarche consiste à tirer parti du potentiel à l'exportation sur le marché de l'Union européenne, en utilisant un accord sur les règles d'origine entre l'UE et la Jordanie offrant un accès commercial spécial aux entreprises dont les effectifs comprennent une part importante (15 % ou plus) de Syriens réfugiés.

L'ITC et l'OIT ont lancé un nouveau projet utilisant les données du potentiel à l'exportation pour cibler les secteurs de développement des compétences en Éthiopie et en République unie de Tanzanie, l'idée étant d'aligner les efforts de perfectionnement des compétences sur les ouvertures du marché international.

En outre, l'ITC s'emploie à élargir l'analyse afin de cibler les secteurs de services présentant un potentiel de croissance des exportations, ainsi que de repérer les possibilités les plus prometteuses de mise à niveau via les chaînes de valeur nationales et régionales.



### Pourvoyeurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Danemark, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Pays-Bas, Suède, Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Alerte aux obstacles au commerce permette aux commerçants d'Afrique de l'Ouest d'économiser du temps et de l'argent



### Le défi

Pour les entreprises des pays en développement, l'un des principaux obstacles à l'exportation réside dans le respect des normes de santé et de sécurité ou des réglementations techniques des produits des potentiels marchés étrangers. Un autre défi consiste à obtenir la certification qui assure les autorités des pays importateurs que les marchandises importées sont effectivement conformes aux exigences correspondantes.

Les entreprises interrogées par l'ITC au sujet des mesures non tarifaires rapportent régulièrement que les mesures sanitaires et phytosanitaires et les obstacles techniques au commerce font partie des principaux obstacles commerciaux auxquels elles se heurtent. Souvent, le principal goulot d'étranglement des échanges n'est pas le contenu d'un règlement donné : ce sont les procédures associées à la vérification de la conformité. Ces obstacles de procédure sont souvent de nature nationale et peuvent être résolus unilatéralement dans le pays d'exportation, à condition que les autorités locales en aient connaissance.

En Afrique de l'Ouest, où les gouvernements s'emploient à promouvoir le commerce entre pays voisins et avec le reste du monde, les enquêtes de l'ITC indiquent que 75 % des entreprises rencontrent des obstacles à l'exportation ou à l'importation en raison de réglementations ou de procédures liées au commerce dans la région.

*75 % des entreprises se heurtent à des obstacles pour exporter ou importer en raison de réglementations ou de procédures liées au commerce en Afrique de l'Ouest.*

### La solution

Dans le cadre de son appui global à l'intégration du commerce intrarégional au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine composée de huit membres (connue sous le nom d'UEMOA et comprenant le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo), l'ITC a collaboré avec les gouvernements et les autorités régionales pour mettre en place un mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce à l'échelle régionale.

*Le mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce est un service en ligne qui permet aux exportateurs et aux importateurs confrontés à des obstacles lors de l'importation ou de l'exportation de marchandises de les signaler en temps réel aux autorités nationales et régionales.*

Le mécanisme est un service en ligne qui permet aux exportateurs et aux importateurs faisant face à des difficultés d'importation ou d'exportation de marchandises de les signaler en temps réel aux autorités nationales et régionales. Parallèlement à la plate-forme Internet, l'ITC facilite la mise en place d'un réseau de ces agences pour comprendre, traiter et si possible, éliminer les obstacles rapportés par les entreprises.

Le système fonctionne par le biais des centres de liaison nationaux, qui reçoivent les rapports des opérateurs, les dirigent vers les agences concernées et partagent les informations sur les mesures prises tout en protégeant la confidentialité commerciale. En plus de signaler les obstacles commerciaux aux autorités responsables, les utilisateurs peuvent recevoir des alertes par courrier électronique sur les problèmes rencontrés par d'autres entreprises dans des secteurs d'intérêt. Pour les entreprises, les institutions d'appui au commerce et à l'investissement ainsi que les décideurs, les rapports soumis sur les obstacles fournissent un aperçu des difficultés pratiques rencontrées par les opérateurs commerciaux de la région.

### Les résultats

Depuis le lancement du mécanisme d'alerte aux obstacles commerciaux de l'UEMOA en mars 2018, les entrepreneurs ont signalé plus de 40 obstacles via la plate-forme Web.

Parmi eux se trouve Yaovi Timidiba, un exportateur togolais, qui s'est plaint du manque de laboratoires pour tester les fèves de cacao de son entreprise afin de détecter les résidus de pesticides avant l'exportation en Allemagne. Faute d'installations de test locales, il envoie généralement des échantillons en Suisse avec un coût considérable en temps et en argent, rendant son produit moins compétitif sur les marchés internationaux.





2



3



4

1. Formation au Mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce, Guinée-Bissau 2. - 3. Formation au Mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce, Togo 4. Yaovi Timidiba et son équipe, Togo

*Depuis le lancement du mécanisme d'alerte aux obstacles commerciaux de l'UEMOA en mars 2018, les entrepreneurs ont signalé plus de 40 obstacles via la plate-forme Web.*

Timidiba a signalé le problème à la Chambre de commerce et d'industrie du Togo, le point focal national du mécanisme, en août 2018. Par le biais de ce système, le ministère de l'Agriculture togolais l'a informé d'un laboratoire situé au Sénégal voisin qui effectue les mêmes tests et au même prix, mais beaucoup plus près. Au cours de la prochaine saison d'exportation, Timidiba utilisera le laboratoire régional d'essais, ce qui permettra de gagner du temps et de réduire les frais d'expédition. Il a signalé qu'un problème distinct avait également été résolu par le mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce : il reçoit maintenant des documents pour obtenir les certificats d'origine à temps, ce qui signifie qu'il n'a plus à payer de pénalité pour les documents d'exportation manquants lors de l'exportation de sésame en Chine.

Dix des problèmes signalés par le mécanisme ont été résolus et le reste est traité par le réseau national d'agences publiques et privées associées au mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce.

Au sein de chacun des huit membres de l'UEMOA, le mécanisme a permis de renforcer la collaboration entre les agences pour améliorer le climat des affaires.

En complément des plates-formes nationales dans chaque État membre de l'UEMOA, une interface régionale développée pour la Commission de l'UEMOA permet à l'ÉTAT de suivre et de surveiller les obstacles au commerce intrarégional, lui facilitant ainsi l'accomplissement de son mandat de renforcement de l'intégration régionale.

Dans certains pays, le réseau national du mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce est intégré dans les comités nationaux de facilitation des échanges, qui sont des plates-formes public-privé ayant pour mandat de simplifier les procédures commerciales. Cela permet aux obstacles frontaliers rencontrés par les entreprises d'alimenter directement le processus de réforme des politiques.

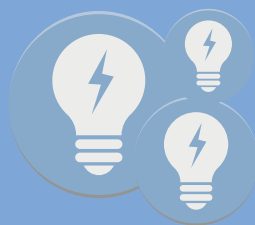
## L'avenir

Le mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce s'étend actuellement au-delà des pays de l'UEMOA et au reste de la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest. En 2019, il sera mis en œuvre dans sept pays supplémentaires et étendu aux barrières commerciales dans les secteurs de services. À mesure que la zone de libre-échange continentale africaine prendra effet, le mécanisme constituera un outil d'éclairage des entreprises pour exploiter pleinement les débouchés commerciaux qui en résultent.



Financé par :

l'Union européenne



## Outil de facilitation des règles d'origine : Faciliter l'utilisation d'accords commerciaux par les MPME



### Le défi

Les gouvernements ont signé des centaines d'accords de libre-échange bilatéraux et régionaux (ALE) réduisant, voire éliminant, les droits de douane et autres obstacles au commerce entre les signataires. Pour éviter que ces accords ne servent au détournement des marchandises provenant de pays tiers, les marchandises doivent respecter certains critères de « règles d'origine » avant de pouvoir bénéficier de conditions d'accès préférentiel aux marchés.

Ces règles d'origine, qui exigent généralement un minimum de valeur ajoutée dans les pays signataires de l'accord, peuvent être extrêmement spécifiques à un produit et différer d'un accord commercial à l'autre. La prolifération d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux qui se chevauchent, parfois surnommée le « bol à spaghetti », s'est accompagnée d'une pléthore de règles d'origine associées à différents critères et marges de préférence.

Pour les entreprises, en particulier les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) qui peuvent ne pas être en mesure de s'offrir des services de conseil coûteux pour faciliter leur consultation des ALE, ces règles d'origine peuvent être source de confusion, de coûts et de problèmes de conformité. Les entreprises peuvent ne pas savoir que leurs produits peuvent bénéficier de préférences tarifaires sur un marché cible. Le processus de détermination des accords pertinents et du respect des exigences d'origine et de certification peut être si onéreux que certaines entreprises choisissent plutôt de payer le tarif non préférentiel de la « nation la plus favorisée ». Ne pas utiliser de tarifs préférentiels prive les entreprises d'un avantage concurrentiel, érode leurs marges de profit, leur pose une entrave à la conservation de leur emprise sur les marchés d'exportation et limite leur capacité à tirer profit des chaînes de valeur internationales.

Les enquêtes auprès des entreprises réalisées par l'ITC dans les pays en développement montrent que les règles d'origine sont la mesure non tarifaire la plus dénoncée pour les entreprises manufacturières. De même, d'autres enquêtes menées en Australie et au Royaume-Uni montrent que les ALE sont sous-utilisés, en grande partie à cause de

problèmes liés aux règles d'origine. En permettant aux MPME de maximiser les économies de droits de douane grâce aux ALE et de se procurer des matières de base à moindre coût, elles seraient plus concurrentielles sur les marchés cibles.

### La solution

L'ITC a créé une plate-forme Web, un outil de facilitation des règles d'origine ([findrulesoforigin.org](http://findrulesoforigin.org)), que les MPME peuvent consulter pour comprendre comment bénéficier des réductions tarifaires résultant d'accords commerciaux bilatéraux

La base de données sur la facilitation des règles d'origine, élaborée par l'ITC en partenariat avec l'Organisation mondiale des douanes et l'Organisation mondiale du commerce, regroupe les exigences d'origine spécifiques aux produits et les dispositions relatives à l'origine de 250 accords commerciaux. Elle vise à couvrir la majorité des plus de 400 accords commerciaux en vigueur d'ici la fin de 2019.

Pour tenir compte de la grande diversité d'accords et de règles d'origine spécifiques à chaque produit, l'ITC a mis au point des algorithmes de traitement du langage naturel qui appliquent des techniques de traitement de texte en tant que données à des milliers de pages de texte juridique, reconnaissant ainsi les éléments pouvant être systématiquement classés et intégrés dans la base de données.

Les entreprises peuvent utiliser l'outil pour déterminer si un produit particulier et un marché cible sont couverts par un accord commercial bilatéral ou régional, et définir les règles d'origine nécessaires. Outre les textes des accords, les utilisateurs peuvent également trouver des informations sur les procédures de certification et les exigences en matière de documentation, les processus d'expédition et de facturation, ainsi que sur les moyens de contacter les autorités nationales compétentes telles que les bureaux de douane, les ministères du commerce et les chambres de commerce.



2



3

1. Formation des formateurs aux règles d'origine, République unie de Tanzanie 2. Outil de facilitation des règles d'origine 3. ©shutterstock.com

*Les entreprises peuvent utiliser le facilitateur de règles d'origine pour déterminer si un produit particulier et un marché cible sont couverts par un accord commercial bilatéral ou régional, et définir les règles d'origine nécessaires.*

Dans la pratique, un fabricant de vêtements basé au Viet Nam souhaitant exporter des t-shirts en coton chinois vers la Corée pourrait utiliser l'outil pour déterminer s'il existe des accords commerciaux entre les deux pays. Le fabricant apprendrait que les vêtements seraient admissibles à un accès en franchise de droits, au lieu du taux standard de 13 %, en vertu de deux accords commerciaux distincts : Un accord de 2007 entre la Corée et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et l'accord bilatéral ALE de 2015 conclu par le Viet Nam et la Corée.

Cet outil expliquerait que l'utilisation de tissus chinois par la société n'empêcherait pas un accès en franchise de droits, car les coupures et les surpiquages réalisés au Viet Nam suffiraient pour que les vêtements soient considérés comme vietnamiens aux fins des deux accords commerciaux.

Enfin, l'outil présenterait un avantage important de l'utilisation de l'accord bilatéral entre le Viet Nam et la Corée : il permettrait une expédition sans certificat pour les envois d'une valeur inférieure à 600 dollars. En vertu de l'accord Corée-ANASE, le montant équivalent ne sera que de 200 dollars. Pour les envois dépassant ces seuils, l'exportateur vietnamien aurait simplement besoin de télécharger le formulaire de certificat d'origine ALE pertinent

via un lien fourni dans l'outil de facilitation des règles d'origine, de le remplir, de le faire estampiller par le ministère vietnamien du Commerce et de l'envoyer aux importateurs coréens, qui seraient alors exonérés des droits de douane.

### L'avenir

L'outil de facilitation des règles d'origine a pour objectif de couvrir plus de 400 accords commerciaux pour lesquels des textes juridiques ont été rendus publics. Il est en cours de traduction en français et en espagnol.

En plus de développer du matériel de formation et des programmes pour l'outil, l'ITC et ses partenaires planifient également de nouvelles fonctionnalités. L'une de ces solutions permettrait aux utilisateurs de visualiser où ils pourraient éventuellement se procurer des matières de base tout en bénéficiant d'un accès commercial préférentiel. Une autre se servirait de l'intelligence artificielle pour déterminer automatiquement l'origine aux fins d'un traitement tarifaire optimal sur un marché de destination.

Une enquête auprès des utilisateurs est prévue pour 2019, dont les résultats guideront les modifications à apporter à l'outil.

# 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



27 solutions stratégiques mises en place



128 activités dans la Stratégie nationale d'exportation (SNE) afghane sont mises en œuvre par des partenaires de développement



Environ 3 500 parties prenantes des secteurs public et privé ont participé aux consultations sur les stratégies de commerce et d'investissement

## Faits saillants

L'appui de l'IITC aux efforts déployés par l'**Afghanistan** pour se servir du commerce comme moyen de stimulation de la croissance et du développement a débouché sur le lancement, en juillet, d'une stratégie d'exportation nationale définissant un programme de réformes et d'investissement visant à éliminer les goulots d'étranglement des exportations, à renforcer les capacités d'exportation et à intégrer le pays sur les marchés internationaux. La stratégie reposait sur un vaste processus de consultation auquel ont participé plus de 500 dirigeants de l'industrie, de petites entreprises et de responsables gouvernementaux afghans. Elle définit six secteurs prioritaires, du safran aux tapis, offrant un potentiel élevé de croissance et de création d'emplois, ainsi que des domaines tels que la facilitation des échanges et la gestion de la qualité, où des améliorations renforceraient la compétitivité des MPME afghanes dans tous les secteurs. Les agences nationales, avec l'appui de pourvoyeurs de fonds internationaux, mettent actuellement en œuvre 128 des activités définies dans la stratégie. Le ministère afghan de l'Industrie et du Commerce a déclaré que la mise en œuvre de la stratégie nationale d'exportation avait « entraîné une augmentation substantielle des produits d'exportation ».

À la suite de l'adoption par l'**Ukraine** d'une feuille de route sur le développement stratégique du commerce en 2017, le gouvernement a demandé à l'IITC de soutenir sa mise au point d'une stratégie nationale d'exportation plus exhaustive qui définirait des réformes et des investissements spécifiques pour catalyser la croissance dans les secteurs à fort potentiel à l'exportation et à l'emploi. Trois séries de consultations réunissant environ 1 000 participants des secteurs public et privé ont abouti à des recommandations et à des plans d'action détaillés pour améliorer la compétitivité de l'Ukraine sur les marchés existants et



1. Atelier sur la stratégie d'exportation nationale, Ukraine 2. Consultations sur la stratégie nationale d'exportation, Sainte-Lucie

nouveaux dans des secteurs tels que la construction légère, les industries créatives et la réparation et la maintenance d'avions civils.

En **Mongolie**, l'ITC met à l'essai une feuille de route sur le commerce et l'investissement visant à réduire la dépendance du pays à l'égard des ressources naturelles, et donc sa vulnérabilité à la volatilité des prix des produits de base, en attirant des investissements privés pour soutenir le développement du secteur privé et la diversification des exportations.

L'ITC s'appuie également sur la complémentarité du commerce et de l'investissement au **Myanmar**, où le gouvernement qui, en 2019, clôturera un processus de mise en œuvre quinquennal de la stratégie nationale d'exportation, a demandé une assistance supplémentaire pour définir de nouveaux secteurs cibles, des réformes de politique et des stratégies de promotion de l'investissement au niveau national et dans certains États sélectionnés.

Au cours de l'année, l'ITC a également fourni une assistance technique à la conception de stratégies commerciales en **Algérie**, au **Mali**, au **Rwanda**, à **Sainte-Lucie**, au **Sénégal** et en **Tunisie**.

L'ITC a également mis à jour sa méthodologie pour les stratégies en ligne en s'appuyant sur ses 15 années d'expérience dans la stratégie commerciale pour différents segments du secteur des technologies de l'information et de la communication, de la sous-traitance des processus d'activité au développement de logiciels.

## 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. L'ITC facilite également le respect par les entreprises, des exigences transfrontalières ainsi que leur participation à la conception et à la mise en œuvre de réformes en matière de facilitation des échanges.

## Les résultats clés



Le soutien à la conception par le Sri Lanka d'un guichet unique national pour les processus douaniers



Le lancement d'un cours en ligne sur l'AFE de l'OMC à l'intention du secteur privé, complété par un programme de formation régional à l'intention des entreprises.



**6 pays** soutenus pour séquencer les engagements au titre de l'AFE pour la notification à l'OMC



**6 pays** et **2 communautés** régionales soutenus pour mettre en œuvre les obligations de l'AFE

## Faits saillants

Le renforcement de la capacité du secteur privé à se conformer aux exigences transfrontalières et l'assurance que les gouvernements tiennent compte des préoccupations des entreprises lors de la conception des réformes en matière de facilitation des échanges sont des aspects clés des interventions de l'ITC en 2018.

Le cours en ligne a été lancé avec des participants du secteur privé de 27 pays pour faciliter la compréhension de l'AFE par les entreprises et leur permettre d'en tirer parti.

Au **Sri Lanka**, l'ITC a collaboré étroitement avec une chambre de commerce locale pour établir un réseau de d'encadrement en gestion des exportations chargé de fournir des services de conseil en temps réel aux MPME. Les participants ont été formés à une nouvelle méthodologie spécifique mise au point par l'ITC pour définir et relever les principaux défis liés au commerce transfrontalier, et fournissent maintenant des services d'encadrement sur le terrain aux entreprises nationales. L'ITC reproduit cette initiative en Afghanistan.



1



2

1. Lancement de la stratégie nationale d'exportation, Afghanistan 2.-3. Consultations sur la stratégie nationale d'exportation, Sri Lanka

Toujours au Sri Lanka, l'ITC a organisé une série de dialogues public-privé sur la mise en place d'un guichet unique national pour les procédures liées aux douanes, notamment sur ses activités, sa structure de gouvernance et son modèle opérationnel. L'ITC a préparé des documents de travail pour chaque session de dialogue, soulignant les différentes options de mise en œuvre tirées des meilleures pratiques internationales.

L'ITC a renforcé son soutien aux entreprises en s'associant à la **Commission des États d'Afrique de l'Ouest** (CEDEAO) pour former 18 formateurs de formateurs issus de chambres de commerce de la région. L'ITC a ensuite soutenu ces formateurs pour l'organisation d'activités nationales sur la base de ses méthodologies de formation visant à aider les entreprises à comprendre les ouvertures et les défis que présente la facilitation des échanges.

L'ITC a soutenu six pays à savoir l'**Afghanistan**, le **Burkina Faso**, la **République centrafricaine**, le **Niger**, le **Sri Lanka** et le **Tadjikistan**, pour la préparation de leurs engagements dans le cadre de l'AFE en vue d'une notification formelle à l'OMC, étape clé sur la voie de la mise en œuvre des réformes visant à réduire les coûts et retards aux frontières pour les entreprises. En utilisant une méthode coûts-avantages pour analyser les différentes mesures de l'AFE, l'ITC a assisté les comités nationaux de facilitation des échanges (NTFC) pour hiérarchiser et séquencer la mise en œuvre des obligations de l'AFE pour lesquelles les gouvernements auraient besoin de temps supplémentaire (catégorie B) ou d'assistance technique et monétaire (catégorie C). En Afghanistan, au Sri Lanka et au Tadjikistan, l'ITC a assisté les comités nationaux de facilitation des échanges (NTFC) pour définir leurs structures de gouvernance, leurs plans de travail et leurs membres, renforçant ainsi les capacités des membres du comité sur l'AFE et les options de mise en œuvre. Au **Mali** et au **Viet Nam**, l'ITC a soutenu la création de portails de facilitation des échanges conçus pour simplifier les formalités commerciales.

L'ITC a également soutenu les pays pour la mise en œuvre de diverses obligations liées à l'AFE. Au Mali, au Tadjikistan, au Sri Lanka et au Viet Nam, l'ITC a soutenu la création de portails de facilitation des échanges conçus pour simplifier les formalités commerciales. De même, l'ITC a soutenu le Niger pour la préparation de la documentation relative aux lois, réglementations et formalités pour l'exportation, l'importation et

le transit. Conformément à l'obligation imposée par l'AFE aux membres de l'OMC d'évaluer et de publier les délais de dédouanement, l'ITC a demandé au Sri Lanka de mener une étude sur le dédouanement. L'ITC a également collaboré avec cinq **États arabes** pour harmoniser leurs processus de soumission en ligne des documents relatifs à l'importation avant l'arrivée des marchandises.

Enfin, l'ITC a publié *Appui aux PME grâce aux réformes en matière de facilitation des échanges*, un guide destiné aux décideurs politiques pour la mise en œuvre de l'AFE de manière à profiter aux entreprises de toutes tailles, et un document intitulé *Faster Customs, Faster Trade*, sur l'utilisation de la technologie pour la facilitation des échanges.

## 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



6 pays soutenus dans le processus d'adhésion à l'OMC

Des options politiques développées pour s'attaquer aux mesures non tarifaires affectant le commerce régional dans le sud-est de l'Europe



La mobilisation des entreprises dans le cadre de l'accord de libre-échange continental africain



4. Visite des délégués du dialogue de l'OMC à la zone de libre-échange de Djibouti

### Faits saillants

L'ITC s'est efforcé de donner aux gouvernements de meilleures informations pour les négociations régionales et multilatérales en leur permettant de comprendre les goulots d'étranglement tarifaires et non tarifaires au commerce. Dans les Balkans occidentaux, l'ITC a collaboré avec les gouvernements et les entreprises parties à l'**Accord de libre-échange centre-européen** (CEFTA) pour cartographier le commerce régional des légumes, du fer et de l'acier, en vue de développer des solutions politiques pour les mesures non tarifaires entravant les chaînes de valeur régionales. De nombreuses options politiques proposées, telles que le dédouanement rapide par le traitement des documents avant l'arrivée des marchandises à la frontière, doivent être mises en œuvre en 2019. Ces recommandations aligneraient également les pays sur les règles de l'Union européenne et seraient une contribution à l'avancement des négociations d'adhésion pour les pays de l'ALECE qui négocient encore l'adhésion à l'OMC.

En réunissant des parties prenantes des secteurs public et privé d'**Afghanistan** d'**Ouzbékistan** et du **Kazakhstan** dans le cadre de discussions appuyées par la recherche sur les obstacles à la conduite des affaires transfrontalières, l'ITC a soutenu le renforcement des relations commerciales entre les trois voisins. La décision unilatérale de l'Ouzbékistan d'accorder le traitement de la nation la plus favorisée à toutes les importations afghanes a eu un résultat direct.

L'Accord de libre-échange continental africain, que les dirigeants africains ont signé en juillet, présente des avantages majeurs pour les entreprises du continent. L'ITC a soutenu les chambres de commerce d'Afrique orientale et australe pour comprendre les défis et les ouvertures présentés par l'accord.

Au **Sri Lanka**, l'ITC a fourni un appui consultatif et soutenu le gouvernement pour l'obtention des contributions du secteur privé à l'amélioration du cadre réglementaire régissant le commerce en ligne ainsi que les services maritimes et logistiques. L'ITC a également soutenu les parties prenantes sri lankaises pour l'élaboration des options de politique en vue d'une administration plus efficace des recours commerciaux.

L'ITC s'est associé à l'Organisation mondiale du commerce pour organiser à **Djibouti** un dialogue sur les processus d'accèsion à l'OMC des pays de la Corne de l'Afrique à savoir : **Les Comores**, **l'Éthiopie**, **l'Irak**, la **Somalie**, le **Soudan du Sud**, et le **Soudan**. La participation du secteur privé était au centre de cette démarche, visant à faire en sorte que les gouvernements tiennent compte des points de vue du secteur privé lors de la formulation de leurs positions de négociation et à faire mieux comprendre aux entreprises les contours de l'adhésion à l'organe mondial du commerce.

#### Financé en 2018 par :

##### Principaux pourvoyeurs de fonds :

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

##### Bailleurs de fonds des projets :

Allemagne, Banque mondiale, Banque de développement des Caraïbes, Banque de développement du Qatar, Chine, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, DHL, Finlande, Huawei Technologies, Japon, Organisation mondiale du commerce, Union européenne, Royaume-Uni, Société islamique internationale de financement du commerce, Suisse

# ÉTUDE DE CAS

## Renforcement du climat des affaires pour un développement axé sur le commerce au Sri Lanka



### Le défi

À l'instar de nombreux gouvernements de pays en développement, le Sri Lanka cherche à faire du commerce un moteur de la croissance et du développement, en utilisant les marchés internationaux comme un levier pour transférer les ressources et la population vers des activités à plus forte valeur ajoutée.

Dans le cadre de son objectif de devenir un pays à revenu moyen de la tranche supérieure en l'espace de dix ans, tout en réduisant l'inégalité des revenus et les disparités régionales, le Sri Lanka vise à doubler les exportations pour atteindre \$28 milliards par an d'ici 2022, tout en diversifiant son panier d'exportation vers des biens et services axés sur l'innovation.

Cependant, fixer des objectifs ambitieux est une chose ; les atteindre en est un autre. Les pays qui ont le plus efficacement réussi à faire du commerce un moteur de croissance et de développement à grande échelle ont fait beaucoup plus que créer un environnement macroéconomique stable. Ils ont créé un environnement propice aux investissements et à la production dans une série de secteurs en pleine évolution soumis à la discipline de la concurrence internationale.

De plus, pour maximiser l'apport du commerce à une croissance inclusive, il est important que les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) qui génèrent la grande majorité d'emplois se connectent aux chaînes de valeur.

### La réponse

L'ITC a collaboré étroitement avec le gouvernement sri-lankais et un éventail d'autres institutions nationales pour renforcer l'environnement commercial.

La stratégie nationale d'exportation (SNE) élaborée par le ministère des Stratégies de développement et du Commerce international et le Conseil pour le développement des exportations avec le soutien de l'ITC est au centre de ces efforts. Formulé sur la base de consultations approfondies avec les secteurs public et privé, la stratégie nationale d'exportation du Sri Lanka recense les goulots d'étranglement les plus urgents pour le succès des exportations et définit des mesures spécifiques pour y remédier. C'est une feuille de route pour l'allocation affinée de ressources afin d'atteindre les rendements les plus importants en termes de croissance et de création d'emplois.

La stratégie a recensé six secteurs prioritaires pour leur fort potentiel de création d'emplois et de revenus d'exportation : les technologies de l'information et la gestion des processus métiers, le tourisme de bien-être, la construction de bateaux, l'électronique, les aliments transformés, et les épices et concentrés. Pour chacun de ces secteurs, la stratégie décrit et fournit une estimation des coûts pour les changements de politique et les investissements clés nécessaires pour renforcer la capacité d'offre.

Elle définit également quatre éléments transversaux de la compétitivité du commerce international du Sri Lanka, à savoir : l'amélioration de la qualité de l'infrastructure pour favoriser la conformité et la certification aux normes et réglementations internationales, l'accès aux services d'information et de promotion du commerce, les services logistiques, et l'innovation et l'entrepreneuriat.

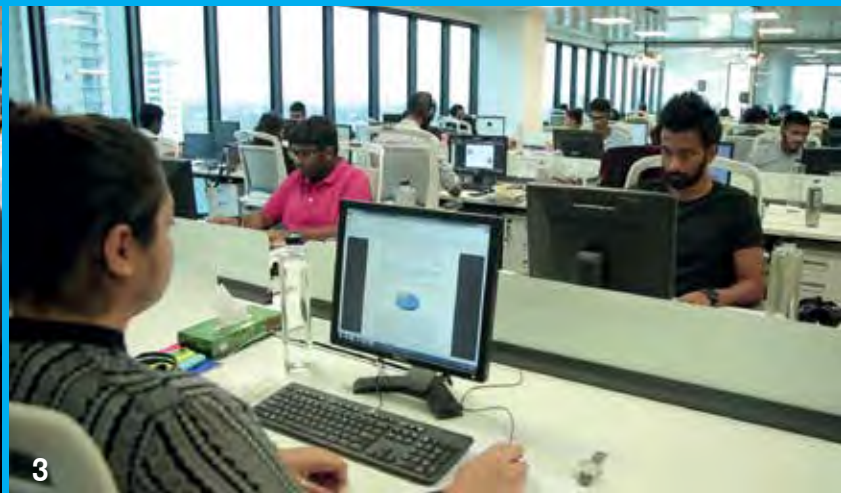
En complément de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'exportation, l'ITC a collaboré avec l'Agence sri-lankaise des technologies de l'information et de la communication pour cartographier l'écosystème de soutien aux entrepreneurs au Sri Lanka. L'objectif consistait à recenser les lacunes, les chevauchements et les relations entre les acteurs, tels que les incubateurs d'entreprises et recenser des événements de démarrage, les associations industrielles, les sources de financement et les établissements d'enseignement, afin de leur faciliter une collaboration plus efficace possible.

### Les résultats

La stratégie nationale d'exportation n'était que formellement finalisée en juin 2018 et lancée le mois suivant, mais le gouvernement sri-lankais avait déjà pris des mesures pour sa mise en œuvre. Son budget 2018 prévoyait \$60 millions de dépenses de projets liées aux activités du plan de mise en œuvre. Bon nombre des initiatives prévues dans la stratégie sont en cours.

Un dialogue entre les secteurs public et privé sur le renforcement de la position de Sri Lanka en tant que plaque tournante de la logistique, des transports en général et du transport maritime en particulier dans l'océan Indien vise à garantir que les projets du gouvernement portant sur l'ouverture du secteur des transports maritimes à la concurrence internationale génèrent des avantages maximaux en termes de coûts et de qualité de service pour les commerçants et les consommateurs sri-lankais.





1. Production d'huiles et d'extraits biologiques 2. Consultations sur la stratégie nationale d'exportation 3. Une entreprise du secteur des technologies de l'information du Sri Lanka

**Le budget du Sri Lanka pour 2018 prévoyait \$60 millions de dépenses de projets liées aux activités du plan de mise en œuvre de la stratégie nationale d'exportation.**

La campagne de marque « Island of Ingenuity » vise à commercialiser les services de connaissances du Sri Lanka auprès de potentiels investisseurs étrangers. La construction de bateaux, l'un des secteurs prioritaires, a reçu un soutien important du gouvernement du Sri Lanka et du Conseil pour le développement des exportations. Le premier salon nautique et festival de la navigation de plaisance du pays, organisé en octobre, a attiré un grand nombre d'acheteurs et de professionnels de l'industrie originaires de pays de la région, du Moyen-Orient, de Corée et d'Europe.

Un obstacle important à la performance commerciale du Sri Lanka, tel que défini dans la stratégie nationale d'exportation, est la compréhension limitée de la dynamique et des ouvertures du marché international. Cela est particulièrement vrai pour les petites entreprises. Le gouvernement a alloué des fonds pour développer un portail en ligne de promotion des exportations afin de fournir aux exportateurs, la veille commerciale et économique par l'intermédiaire des chambres de commerce régionales, de Jaffna (nord) à Matara (sud de l'île). Dans le même esprit, une meilleure connaissance des procédures transfrontalières et de la gestion des exportations peut faciliter les opérations commerciales des MPME. En collaboration avec l'Institut national des exportations, institution de formation affiliée à la Chambre nationale des exportateurs du pays, l'ITC a mis en place un programme d'apprentissage en ligne sur les réglementations en matière d'exportation, les exigences en matière d'emballage et les options de fret Plus de 130 MPME ont suivi le cours en ligne. Huit entreprises appartenant à des secteurs tels que les aliments transformés, les épices, les

vêtements et les produits de la pêche bénéficient d'un accompagnement personnalisé au fur et à mesure de l'amélioration de leurs pratiques administratives liées à l'exportation.

Comme dans de nombreux pays en développement, obtenir des produits certifiés conformes aux normes internationales de santé et de sécurité est un défi majeur pour les exportateurs sri-lankais. Conformément aux recommandations de la stratégie nationale d'exportation, le gouvernement a procédé à des investissements préliminaires pour inventorier les capacités de certification nationales.

La cartographie de l'écosystème de l'entrepreneuriat a abouti à une publication qui a déjà commencé à renforcer les liens entre les acteurs de l'écosystème et à changer la façon dont ils collaboraient. Par exemple, StartupX Foundry, un accélérateur basé à Colombo, a déclaré que le rapport lui avait permis de cibler de nouveaux partenaires stratégiques, tels que l'Institut de nanotechnologie du Sri Lanka, et avait influencé sa collaboration avec d'autres acteurs de l'écosystème au Sri Lanka.

**L'avenir**

Les interventions de l'ITC au Sri Lanka devraient se poursuivre par le biais d'allocations liées à la stratégie nationale d'exportation dans le budget national 2019 ainsi qu'avec des partenariats avec d'autres partenaires de développement. Avec l'appui des institutions nationales, les efforts visant à renforcer les capacités des MPME en matière de gestion des exportations, de procédures transfrontalières et de commercialisation des exportations seront davantage renforcés.



Financé par :

l'Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Faciliter la transparence du commerce et les réformes au Mali



### Le défi

Les entreprises cherchant à commercer doivent d'abord comprendre les procédures transfrontalières nécessaires pour exporter ou importer : quelles sont les agences gouvernementales concernées, quels documents doivent être obtenus pour prouver la conformité aux exigences fiscales et réglementaires, etc. Cela peut être particulièrement difficile pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME), qui disposent de moins de ressources que leurs concurrents plus importants.

L'Accord sur la facilitation des échanges de l'Organisation mondiale du commerce éclaire les opérateurs économiques en établissant des règles mondiales communes pour les procédures transfrontalières, étayées par une assistance technique et financière aux pays en développement ayant besoin d'un soutien pour mettre en œuvre l'accord.

La disponibilité de toutes les exigences documentaires et autres exigences liées au commerce réduit les coûts et les délais de conformité pour les entreprises de toutes tailles. Elle permet aux entreprises de comprendre à l'avance, tout ce qu'elles doivent faire et de mener une planification conséquente, leur permettant ainsi de franchir plusieurs étapes en même temps au lieu de traiter de manière séquentielle avec chaque agence de réglementation. Mais créer des systèmes qui fournissent de telles informations est techniquement, administrativement et financièrement exigeant : les procédures des organismes de réglementation traitant de la santé et de la sécurité, de l'agriculture, des douanes et de la réglementation des produits techniques doivent être recensées et organisées de manière accessible.

Au Mali, une plus grande transparence et une plus grande prévisibilité des transactions transfrontalières ont été une priorité pour le secteur privé, en particulier les MPME.

### La réponse

En réponse à une demande du gouvernement malien, l'ITC, en partenariat avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), a collaboré avec les autorités du pays pour mettre en place un portail en ligne sur la facilitation des échanges présentant les étapes pratiques nécessaires à l'importation, l'exportation et le transit de 15 produits clés parmi lesquels les mangues, le coton et le lait.

Conçu pour être facile à utiliser par les commerçants, le Mali Trade Portal énumère, dans un ordre séquentiel, les formalités requises pour effectuer des envois transfrontaliers. Les utilisateurs peuvent télécharger des documents clés et accéder à des informations sur les coûts et les délais d'exportation, d'importation ou de transit d'un produit donné.

Pour recenser toute la panoplie de procédures applicables aux marchandises en question, l'ITC a collaboré avec le secteur privé malien, ce qui, en tant qu'avantage supplémentaire, a permis de renforcer les capacités d'analyse dans les pays.

Aussi important que la mise en place du portail, il faut veiller à ce que son contenu soit constamment mis à jour. L'ITC a collaboré avec un mécanisme multi-agences existant au sein du gouvernement afin de le doter d'une structure de gestion du portail, composée de représentants des ministères et agences compétents chargés de questions telles que les normes de santé et de sécurité, les inspections des douanes et l'agriculture. L'un des objectifs de cette démarche était de rendre la coopération inter-institutions plus efficace afin de faciliter les activités commerciales des entreprises maliennes.

Le portail est conçu pour faciliter la conformité du Mali aux obligations de l'OMC en matière de facilitation des échanges. Il vise également à soutenir les efforts de réforme nationaux en invitant les utilisateurs du secteur privé à soumettre leurs observations et à suggérer des améliorations pouvant éclairer le dialogue public-privé sur les modifications de la réglementation.

L'ITC et la CNUCED ont fourni un renforcement des capacités et une assistance technique à trois niveaux : aux responsables techniques travaillant sur le portail sur la manière de collecter, d'organiser systématiquement et de numériser des données ; aux points focaux de différents organismes de réglementation sur la manière de mettre à jour le portail ; et aux potentiels utilisateurs du secteur privé, de l'outil.



1 Camions de marchandises en attente d'autorisation pour traverser la frontière 2. Inspection des frontières dans la région de Sikasso, au Mali 3. Délivrance d'un certificat sanitaire pour le bétail 4. Inspection des marchandises avant expédition 5. Portail du commerce du Mali

## Les résultats

Semblable aux systèmes déjà en place dans 23 pays, le Portail du commerce du Mali joue un rôle important dans l'amélioration de la transparence des réglementations et procédures frontalières.

Le portail est à présent entièrement géré par une équipe interne du ministère du Commerce du pays, composée de quatre experts techniques en charge de la collecte d'informations et équilibrés entre les sexes, dirigés par un haut responsable qui supervise la coordination avec les autres agences.

En mettant en lumière les procédures qui se chevauchent ou qui sont particulièrement complexes, l'exercice consistant à rassembler les informations contenues dans le portail a ouvert la voie aux autorités gouvernementales pour la simplification et l'harmonisation de certaines procédures transfrontalières. Par exemple, lors de la documentation des procédures pour obtenir un certificat d'assurance contre les dommages ou la perte en transit, il est devenu évident que chaque assureur appliquait des processus différents, augmentant ainsi les coûts de transaction pour les opérateurs. Les procédures ont maintenant été harmonisées.

*En mettant en lumière les procédures qui se chevauchent ou qui sont particulièrement complexes, l'exercice consistant à rassembler les informations contenues dans le portail a ouvert la voie aux autorités gouvernementales pour la simplification et l'harmonisation de certaines procédures transfrontalières.*



**20 % de**  
réduction des temps de  
vente des mangues et du  
lait grâce à la simplification  
des procédures

La recherche et la suppression des procédures similaires qui se chevauchent pour l'exportation de mangues et l'importation de lait ont permis de réduire les délais d'échange de 20 %. Les mangues ne doivent plus être pesées de nouveau dans un lieu sécurisé avant leur expédition, et le nombre de fois où les commerçants ont besoin de fournir une preuve d'identité a été réduit.

## L'avenir

Au cours des deux prochaines années, l'ITC collaborera avec les agences maliennes pour déterminer les perspectives pour accélérer la simplification de la réglementation liée au commerce. Les réactions des entreprises via le portail indiqueront en quoi les informations fournies sur le portail correspondent aux réalités sur le terrain.

L'ITC s'emploie à mettre en place des systèmes similaires dans d'autres pays, tels que le Tadjikistan. Les gouvernements ont exprimé le souhait d'élargir le système pour y inclure des informations sur les procédures de transport et les opérations portuaires.



# Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements

## Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements

Le programme de renforcement des institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) vise à améliorer les performances de gestion et d'exploitation des organisations qui soutiennent la croissance et l'internationalisation des entreprises. Ces organisations comprennent les agences de promotion du commerce et des investissements, les chambres de commerce, les associations sectorielles, les groupes de femmes entrepreneurs, les coopératives, les incubateurs et les prestataires de formation technique et professionnelle. Par le biais de services de conseil, d'évaluations et d'ateliers adaptés, les experts guident les institutions tout au long d'un processus de changement, notamment en améliorant la gouvernance, la stratégie, la mesure du rendement, la conception des services et les liens avec d'autres éléments de l'écosystème de soutien aux entreprises.



Formation des cadres des agences africaines de promotion des exportations, Nairobi

## Les résultats clés



**353** cas d'amélioration des performances par les institutions d'appui au commerce et à l'investissement



**97** institutions évaluées pour leurs processus de conception et de mise en œuvre de projet, réduisant les risques de projet et améliorant l'exécution



**95** pays représentés à la conférence de l'Organisation mondiale de promotion du commerce à Paris

## Faits saillants

L'ITC a collaboré avec un large éventail d'institutions, notamment des prestataires de formation technique et des pépinières d'entreprises, allant de relations étroites et pluriannuelles avec les opérations d'une organisation à des ateliers régionaux simplifiés, des conseils ou le partage de bonnes pratiques via une plate-forme en ligne.

En 2018, la Conférence phare de l'ITC : la **Conférence et Prix mondiaux du Réseau des organisations de promotion du commerce (WTPO)** a accueilli à Paris des représentants de 95 pays qui ont exploré comment améliorer les écosystèmes de soutien aux entreprises afin de générer plus d'impact, d'adaptabilité et d'innovation pour doter les MPME de moyens de prospérer face aux changements rapides de l'ère numérique.



1



2

1. Atelier avec les agences africaines de promotion des exportations, Cotonou, Bénin 2. Soutien aux agences africaines de promotion des exportations, Côte d'Ivoire

Sous l'égide d'un comité consultatif de directeurs généraux, l'ITC a continué d'innover pour répondre aux besoins des institutions. Aux côtés de **Business France**, l'ITC a fourni un soutien opérationnel, de planification et de direction à 21 organisations de promotion du commerce en Afrique, combinant un conseil consultatif personnalisé et des « master classes » pour outiller chaque institution à préparer une feuille de route pour l'amélioration des performances et des objectifs de prestation de services en 2019. Dans cinq pays, l'ITC a mis à l'essai une nouvelle approche normalisée à l'intention des organisations de promotion du commerce et des investissements afin d'évaluer leur contribution aux objectifs macroéconomiques et d'en rendre compte.

L'ITC a organisé des ateliers pour éclairer les organisations membres et les associations sectorielles dans l'élaboration des modèles d'entreprise durables en améliorant la crédibilité de leurs activités de plaidoyer et en fournissant des services facturables. Au **Sri Lanka**, l'ITC a cartographié les lacunes et les chevauchements dans la manière dont les différents acteurs de l'écosystème de l'innovation, tels que les incubateurs, les accélérateurs, les investisseurs providentiels et les prestataires de formation, collaborent entre elles avec les entreprises, et indiqué comment soutenir davantage les jeunes entrepreneurs avec plus d'efficacité.

En réponse à la demande croissante, l'ITC a également testé de nouveaux supports de formation conçus pour outiller les fonctionnaires gouvernementaux en poste à l'étranger pour participer plus efficacement à la promotion et à la diplomatie commerciales. Ces travaux ont contribué à l'élaboration d'un nouveau guide sur la diplomatie commerciale en 2019.

### Financé en 2018 par :

#### Principaux pourvoyeurs de fonds :

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

#### Bailleurs de fonds des projets :

Agence de promotion des exportations du commerce de Sainte-Lucie, Allemagne, Banque de développement des Caraïbes, Cadre intégré renforcé, Canada, États-Unis, Fondation Max Havelaar, Fonds africain de garantie, France, ITHRAA - Sultanat d'Oman, Japon, Organisation internationale du Travail, Organisation mondiale du commerce, Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, Pays-Bas, Procomer Costa Rica, Royaume-Uni, Société islamique internationale de financement du commerce, Suisse, Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Soutenir les agences africaines de promotion des exportations pour améliorer les services destinés aux MPME



### Le défi

Les meilleurs organismes de promotion du commerce et de l'investissement (OPCI) prospèrent dans un cercle vertueux de performances et de soutien : un succès visible à l'amélioration de la performance à l'exportation renforce leur crédibilité auprès des parties prenantes des secteurs privé et public, menant à son tour à un financement plus prévisible et à de nouvelles augmentations des exportations.

En revanche, de nombreuses OPCI en Afrique se heurtent à un cercle vicieux. L'incertitude constante en matière de financement les empêche davantage de planifier et de fournir un ensemble fiable de services de soutien aux entreprises locales cherchant à se connecter aux chaînes de valeur internationales, sans parler de l'expérimentation de nouvelles approches à haut risque et pourtant bien rémunérées pour aider les entreprises à surmonter les obstacles auxquels elles sont confrontées.

Compte tenu du rôle essentiel que peut jouer une promotion commerciale efficace pour permettre aux entreprises, en particulier les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) de s'investir dans les marchés internationaux, les pays où les OPCI sont bloqués de la sorte renoncent à des ouvertures commerciales qu'ils auraient autrement été capable de saisir.

### La réponse

En 2018, l'ITC et Business France, l'agence française de promotion du commerce et de l'investissement, ont lancé un nouveau programme pour assister les OPCI africaines dans l'amélioration de leurs processus internes et la prestation de leurs services.

Le programme MOPSE (acronyme français issu de « management opérationnel des programmes de soutien à l'exportation ») vise à améliorer la gestion opérationnelle des programmes de soutien à l'exportation dans 21 pays d'Afrique subsaharienne. L'objectif est de placer les agences dans le cercle vertueux avec des opérations plus efficaces conduisant à de meilleures performances à l'exportation, une crédibilité accrue, des allocations budgétaires plus importantes et des résultats en constante amélioration.

Le programme biennal cible les directeurs généraux et les cadres supérieurs de 21 agences participantes d'Afrique occidentale et orientale, en ce qui concerne le renforcement des capacités institutionnelles, l'encadrement individuel et de groupe et les réseaux facilitant l'échange de bonnes pratiques et la résolution collaborative de problèmes.

Dans le cadre du programme, les participants auto-évaluent d'abord leurs propres organisations pour déterminer les atouts internes ainsi que les domaines à améliorer, sur la base des indicateurs de référence de l'ITC pour le leadership institutionnel, les ressources, la prestation et l'évaluation. L'ITC utilise ensuite les résultats de l'évaluation pour personnaliser la formation des organisations individuelles et du groupe, dans le but de permettre aux agences de se concentrer sur l'amélioration des carences qui gênent le plus leur croissance.

Une fois que les agences ont entamé ce processus de changement, l'ITC forme les hauts responsables afin de créer un sentiment d'appropriation à l'échelle de l'organisation, ce qui est essentiel pour une mise en œuvre efficace. Par exemple, pour introduire avec succès un nouveau cadre de mesure des résultats, les responsables du changement doivent généralement définir une vision stratégique pour le personnel, puis démontrer des gains à court terme qui consolident l'adhésion du groupe.

Les exercices de formation étaient accompagnés d'ateliers techniques au cours desquels les participants ont élaboré des plans d'action et des objectifs pour améliorer de manière mesurable la fourniture de services aux MPME. Ils ont également assisté à la Conférence mondiale et Prix du réseau des OPC ainsi qu'au Salon international de l'alimentation (SIAL), un grand salon de l'industrie alimentaire, à Paris, où ils ont pu échanger avec leurs pairs et se renseigner sur les tendances des affaires et les pratiques de gestion, et mieux comprendre comment les entreprises de leurs pays se sont alignées sur leurs potentiels concurrents.



2



3

1. Soutien aux agences africaines de promotion des exportations, Nairobi 2. Soutien aux agences africaines de promotion des exportations, Accra  
3. Les agences africaines de promotion des exportations à la conférence WTPO, Paris

## Les résultats

Les institutions signalent des améliorations significatives depuis le début de l'année, chaque agence ayant conçu et commencé à mettre en œuvre deux plans connexes visant à améliorer les processus de gestion et les processus opérationnels internes, ainsi que la fourniture de services de promotion des exportations. Les plans établissent une orientation pour chaque institution et leur permettent de mobiliser le soutien et les ressources des parties prenantes.

En moyenne, les établissements participants ont achevé 44 % de leurs plans d'amélioration de la gestion et de l'exploitation après la première année.

L'agence de promotion des exportations du Burkina Faso, APEX Burkina, a redéfini les rôles et les responsabilités de son personnel, mis en place un nouveau système de gestion de la relation client et réparti 600 exportateurs en segments fondés sur la préparation à l'exportation. Elle a adapté son portefeuille de services pour mieux répondre aux besoins des différents segments. Par exemple, pour les entreprises qui exportent déjà, une OPCI pourrait offrir des services de résolution des problèmes, la veille commerciale et économique et un appui pour la création de marques. Pour ceux qui ont un potentiel à l'exportation élevé, elle peut fournir une aide au développement de produits, un renforcement des capacités de gestion et une assistance pour les contacts entreprise à entreprise via des voyages d'étude de marché et la participation à des foires commerciales. Pour les entreprises ayant la capacité d'exporter dans un avenir plus lointain, l'agence s'efforcera de fournir un accès au financement, à la formation et aux études de marché.

L'Agence de développement de la Zambie a également travaillé sur la segmentation, affectant des gestionnaires de comptes à chaque segment afin de renforcer les relations avec les exportateurs et de fournir un soutien personnalisé.

Le Malawi Investment and Trade Centre a revu ses valeurs fondamentales et repensé son processus d'évaluation des performances afin de s'assurer que le personnel est axé sur les résultats et offre de meilleurs services aux exportateurs.

## L'avenir

L'ITC continuera à entretenir le réseau d'institutions créées dans le cadre du projet MOPSE et soutiendra chacune des agences pour la démonstration des résultats obtenus, afin de gagner en crédibilité et justifier les ressources dont elles ont besoin pour mieux appuyer l'internationalisation des entreprises.

À l'avenir, l'ITC prévoit d'appliquer cette approche dans d'autres régions, dans le cadre de son portefeuille de services, pour soutenir les institutions d'appui au commerce et à l'investissement dans l'optimisation de leurs performances.

# ÉTUDE DE CAS

## Meilleur soutien pour les exportateurs mongols



### Le défi

Les chambres de commerce jouent un rôle essentiel en permettant à leurs membres de surmonter les risques, les coûts et les contraintes informationnelles qui les empêchent de tenir face à la concurrence sur les marchés internationaux. En tant que principaux défenseurs des entreprises auprès des décideurs, les chambres de commerce du monde entier ouvrent la voie à un environnement commercial plus favorable, en veillant à ce que les points de vue du secteur privé soient pris en compte dans les processus politiques. Dans le même temps, elles éclairent les entreprises pour mieux comprendre et répondre aux nouveaux défis des marchés nationaux et internationaux.

Pour remplir ces fonctions aussi efficacement que possible, les chambres de commerce doivent disposer de compétences et de connaissances spécifiques : stratégies claires et compréhension des besoins de leurs clients, portefeuilles de services bien définis et bonne gouvernance, associés à une mesure précise des résultats qui permettent des actions correctives et démontrent leur valeur aux parties prenantes.

La Chambre de commerce et d'industrie nationale mongole (MNCCI) va au-delà des rôles traditionnels et soutient les entreprises pour leur internationalisation, ce qui, dans d'autres pays, est généralement assuré par des organisations de promotion du commerce et de l'investissement financées par des fonds publics.

### La réponse

L'ITC collabore avec le MNCCI pour évaluer ses activités et améliorer sa capacité à permettre aux entreprises mongoles, notamment aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME), de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

Un exercice d'évaluation comparative de 2016 a évalué la performance opérationnelle du MNCCI juste au-dessus de la moyenne par rapport aux organisations homologues ailleurs. Un décalage entre la structure organisationnelle de la chambre et ses objectifs déclarés de fournir des services de plaidoyer et de soutien aux entreprises a entravé son efficacité à obtenir de bons résultats. La chambre n'avait pas de vision stratégique claire quant aux types d'entreprises à prioriser pour fournir un soutien.

En outre, l'exercice a révélé que le MNCCI n'organisait pas systématiquement les services qu'il fournissait en fonction des besoins des clients et des modes de prestation. Cela était principalement dû à un manque d'informations sur qui étaient leurs clients et ce dont ils avaient besoin.

La mesure des résultats a été entravée par l'absence d'un ensemble cohérent et quantifiable d'indicateurs de performance clés. En conséquence, par exemple, répondre aux besoins des clients en matière de gestion se chevauchait souvent les efforts visant à augmenter et à suivre les revenus des membres, les deux objectifs se faisant concurrence au lieu de se compléter. En outre, les processus internes du MNCCI étaient en grande partie non documentés. L'absence de gestion systématique des connaissances compliquait l'apprentissage de l'expérience passée et la constitution d'une mémoire institutionnelle.

Dans le cadre de son approche AIM for Results, qui consiste à évaluer la performance des organisations de soutien aux entreprises, à élaborer des plans d'amélioration, puis à mesurer les progrès, l'ITC et le MNCCI ont coopéré pour élaborer et mettre en œuvre un plan visant à remédier aux faiblesses recensées. L'ITC a ensuite répété son exercice de référence pour évaluer l'amélioration du MNCCI.

### Les résultats

La réévaluation comparative effectuée en 2018 a révélé que le MNCCI s'était amélioré sur plusieurs fronts. Le MNCCI avait mieux fait correspondre sa structure opérationnelle à sa stratégie organisationnelle, en améliorant l'efficacité, en réduisant les chevauchements, en adaptant le personnel à de nouveaux rôles et en définissant les lacunes dans ses effectifs.

La formulation de la stratégie elle-même est devenue un processus continu au sein de l'organisation, le personnel des opérations et de la gestion participant activement à la détermination de la meilleure façon pour l'organisation d'allouer ses ressources. Ces décisions sont prises sur la base des besoins et des attentes réels des clients, que la chambre évalue maintenant régulièrement.





2



3

1. Usine textile, Mongolie 2. Tri de la laine de mouton 3. Produits de beauté à base d'argousier © shutterstock.com

Le nouveau processus stratégique reflète la nouvelle culture organisationnelle du MNCCI centrée sur le client. Les clients sont maintenant segmentés selon une matrice qui tient compte de leur niveau de maturité à l'exportation, ce qui permet au MNCCI de les servir de la manière qui répond le mieux à leurs besoins. Par ailleurs, la fidélité des membres est récompensée, les entreprises étant classées en cinq catégories allant du « classique » au « diamant », ces dernières bénéficiant de privilèges et d'accès spéciaux.

Le MNCCI mesure maintenant systématiquement la satisfaction de la clientèle pour mieux répondre à ses besoins. L'organisation a également créé un nouveau service des relations avec la clientèle et utilise son nouveau système de gestion des relations avec la clientèle pour dialoguer avec différents segments des parties prenantes du MNCCI aux niveaux gouvernemental, institutionnel et d'entreprise.

En ce qui concerne la mesure des résultats, le MNCCI dispose désormais d'un cadre associant les résultats organisationnels au rendement du personnel, avec un ensemble complet d'indicateurs de performance clés aux niveaux institutionnel, des départements et des individus. Le personnel se dit satisfait que les contributions individuelles aux objectifs organisationnels soient reconnues, ce qui rehausse le moral et la productivité.

Le MNCCI a également mis au point un cadre de gestion des risques tels que les déficits financiers, les changements politiques et la perte d'informations. Cela a permis des opérations plus efficaces, comme en témoigne l'accréditation du MNCCI en tant que norme ISO pour la gestion de documents.

La notation de référence globale du MNCCI est passée de juste au-dessus de la moyenne à un niveau de « bonne performance ». D'autres améliorations sont probables à mesure que le pays poursuit la mise en œuvre des réformes.

L'amélioration de l'efficacité interne s'est accompagnée d'une capacité accrue de soutien aux entreprises mongoles. Lors de la conférence de l'Organisation mondiale de promotion du commerce qui s'est tenue à Paris en octobre, le MNCCI a reçu un prix spécial pour ses efforts visant à augmenter les revenus et à créer des emplois dans les zones rurales grâce à la diversification des produits et à la valorisation des secteurs de l'argousier (une baie utilisée dans les produits alimentaires, cosmétiques et médicinaux) et de la laine de mouton.

### L'avenir

L'ITC collabore avec d'autres chambres de commerce pour appliquer l'approche utilisée avec le MNCCI. Les ateliers régionaux en Afrique de l'Est ont jeté les fondements pour que les organisations basées sur leurs membres puissent devenir plus viables financièrement et offrir un meilleur rapport qualité-prix aux clients. L'ITC partage les meilleures pratiques entre les chambres au moyen d'études de cas et un atelier est prévu pour le Congrès mondial des chambres de commerce au Brésil en juin 2019.



# Relier les PME 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 plates-formes de dialogue public-privé pour les changements transformationnels à grande échelle.

### Les résultats



> \$40 millions d'investissements facilités dans le secteur de la noix de coco des Caraïbes



22 % d'augmentation des revenus des producteurs de cacao et d'igname au Ghana



\$250 000 de vente de soja au Viet nam et aux Pays-Bas pour les agriculteurs du Togo

### Faits saillants

En 2018, l'ITC a collaboré avec les partenaires à chaque étape de la chaîne de valeur pour permettre aux MPME des pays en développement de puiser dans les réseaux de production régionaux et mondiaux pour les biens et services à valeur ajoutée.

Les exportateurs **togolais** ont vendu pour \$250 000 de soja à de nouveaux clients au Viet nam et aux Pays-Bas après que

les orientations de l'ITC leur aient permis d'améliorer les procédures institutionnelles et de conclure des accords avec les acheteurs. Les ventes au Viet nam ont permis à plus de 500 producteurs togolais de compenser la baisse de la demande indienne.

Au **Sénégal**, les exportateurs de mangues soutenus par l'ITC ont vu leurs exportations augmenter de 7,7 % par rapport à l'année précédente, après avoir participé au salon FruitLogistica à Berlin. L'ITC a également collaboré avec l'industrie sénégalaise de la mangue pour améliorer l'image de marque et le marketing, notamment par le biais de nouvelles étiquettes et d'un nouveau logo.

Au **Ghana**, l'ITC, avec Fairtrade Africa, Chocolats Halba (affilié au distributeur suisse Coop) et l'Union des agriculteurs Kuapa Kokoo, ont démontré que la création d'alliances entre les principales parties prenantes de la chaîne de valeur améliorait les revenus des agriculteurs, la diversification des cultures et l'agriculture axée sur le climat. Les 420 agriculteurs bénéficiaires directs du projet ont augmenté leurs revenus de 22 % en 2018.

En **Guyana**, en **Jamaïque**, et en **République dominicaine**, l'ITC et ses partenaires, dont l'Institut de développement et de recherche agricole des Caraïbes (CARDI), ont créé des alliances entre des marques internationales de produits à base de noix de coco, des agriculteurs et des chercheurs. Ils ont facilité des investissements corporatifs d'une valeur de près de \$40 millions dans des installations de transformation, des pépinières et des projets de diversification des cultures.

### E-solutions

Le commerce de biens et de services via des réseaux numériques a créé de nouvelles possibilités commerciales majeures. Mais les activités du secteur privé 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 aux MPME de surmonter ces obstacles.



1. Formation en commerce en ligne, El Salvador 2. Atelier de commerce en ligne, Rwanda

## Les résultats clés



250 entreprises formées au commerce en ligne au Rwanda



200 entreprises appartenant à des femmes en Amérique centrale ont bénéficié d'une assistance pour se connecter aux marchés en ligne de cadeaux et d'articles de décoration intérieure

## Faits saillants

Au **Rwanda**, l'ITC a facilité le renforcement des capacités de commercialisation de biens et de services en ligne des MPME. En plus de former environ 250 entreprises aux divers aspects du commerce en ligne, telles que les études de marché, la publicité et la compréhension des marchés virtuels, l'ITC a formé 17 « encadreurs » qui travailleront directement avec les entreprises rwandaises. En partenariat avec la société de logistique mondiale DHL, l'ITC a mis au point un centre de services de commerce en ligne offrant aux entreprises rwandaises un accès direct à une assistance-conseil, ainsi qu'une assistance pour le stockage, l'inventaire, l'emballage et la livraison de marchandises à des clients nationaux et internationaux.

Au **Sénégal**, l'ITC a collaboré avec l'organisme de promotion du commerce, ASEPEX, et Trade Point Senegal, une fondation soutenue par le gouvernement qui encourage le commerce en ligne, pour la création de made-in-senegal.org, une plate-forme de commerce en ligne proposant plus de 100 produits de 17 entreprises.

L'ITC collabore avec des moyennes entreprises industrielles au **Qatar** pour les guider dans les exigences du commerce en ligne entreprise à entreprise concernant la production de contenu, la gestion de stocks et les travaux sur le fret et la logistique.

Dans six pays d'Amérique centrale, l'ITC collabore avec des partenaires d'institutions locales d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) afin de relier 200 entreprises

appartenant à des femmes au marché mondial des cadeaux et de la décoration d'intérieur, en améliorant la qualité des produits et les ventes en ligne.

En **Azerbaïdjan**, l'ITC forme des entreprises possédant une expérience du commerce en ligne aux compétences avancées en traitement des devis, des factures et des paiements, en plus de comprendre la logistique d'exportation et de personnaliser les offres commerciales pour des marchés en ligne spécifiques.

L'ITC a formé des IACI sur le commerce en ligne dans dix pays d'Afrique, d'Amérique du Sud et d'Asie centrale, leur permettant de mieux outiller les entreprises locales pour déterminer le prix et le positionnement de leurs produits en ligne et être compétitives sur les marchés en ligne.

### Financé en 2018 par :

#### Principaux pourvoyeurs de fonds :

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

#### Bailleurs de fonds des projets :

Allemagne, Banque de développement des Caraïbes, Banque de développement du Qatar, Banque mondiale, Cadre intégré renforcé, Canada, Conseil des bourses d'études de Chine, Coop Genossenschaft / Chocolats Halba / Sunray, États-Unis, Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), Fondation Max Havelaar, Fonds de garantie africain, Fonds ODD, Japon, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Organisation internationale du travail, Organisation internationale pour les migrations, Organisation mondiale du commerce Pays-Bas, Royaume-Uni, Société islamique internationale de financement du commerce, Suède, Suisse, Une ONU, Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Attirer des fonds de capital-risque étrangers dans le secteur technologique en Ouganda



### Le défi

On dit que le talent est réparti de manière égale, mais que les occasions d'affaire ne le sont pas. Si bonnes que soient leurs idées commerciales, les potentiels entrepreneurs de nombreux pays en développement sont confrontés à des défis que leurs homologues des autres pays ne rencontrent pas. Une infrastructure physique inadéquate peut les séparer des marchés. Le crédit pourrait être impossible à obtenir ; les obstacles juridiques et réglementaires pourraient ne pas favoriser les nouvelles entreprises.

En Afrique, l'économie numérique a supprimé certains obstacles à l'entrée des entrepreneurs. Les start-ups technologiques atteignent les clients via Internet sur leurs téléphones mobiles. Les plates-formes facilitent la connexion des fournisseurs et des clients, chez eux, ailleurs en Afrique et à l'étranger. Pourtant, même les start-ups les plus prometteuses font face à de sérieux défis pour accéder au financement. Les banques exigent généralement des garanties et des taux d'intérêt élevés que la plupart des petites entreprises ne peuvent tout simplement pas se permettre, ce qui les oblige à emprunter auprès de leurs amis et de leur famille. Beaucoup restent impuissants face à la stagnation ou, pire encore, à la faillite de leur entreprise, non pas en raison de leur incapacité à faire face à la concurrence ou d'une proposition de valeur peu attrayante, mais par manque de capitaux pour fonctionner et se développer.

### La réponse

Dans le cadre de l'initiative du Fonds d'affectation spéciale des Pays-Bas IV (NTF IV), un partenariat multi-pays / multi-projets avec le Centre néerlandais pour la promotion des importations des pays en développement (CBI), l'ITC s'efforce de renforcer la compétitivité internationale des micro-petites et moyennes entreprises (MPME) dans le secteur naissant des technologies de l'information en Ouganda.

L'engagement de l'ITC dans le secteur des technologies en Ouganda, qui remonte à 2014, opère à trois niveaux : renforcement des capacités et soutien au développement du commerce international pour les start-ups ; des partenariats avec des pôles technologiques locaux pour renforcer l'écosystème commercial ; et la coordination avec les ministères et les organismes gouvernementaux pour améliorer l'environnement politique.

Les entreprises ougandaises prometteuses dans des secteurs allant de la technologie financière au commerce en ligne, en passant par l'éducation et l'agriculture bénéficient de services de formation et de conseil adaptés à leur maturité et à leur spécialisation, afin de les outiller pour formuler des idées commerciales et adapter les produits à la demande du marché. La participation à des foires régionales et internationales favorise les contacts entreprise à entreprise (B2B) avec des potentiels clients. L'ITC a mis un accent particulier sur la création d'ouvertures pour les entreprises dirigées par des femmes et plus largement pour les femmes du secteur des technologies. L'ITC s'est particulièrement focalisé sur des démarches pour pallier le manque de capital-risque local et d'autres financements en nouant des liens avec des investisseurs et des partenaires internationaux.

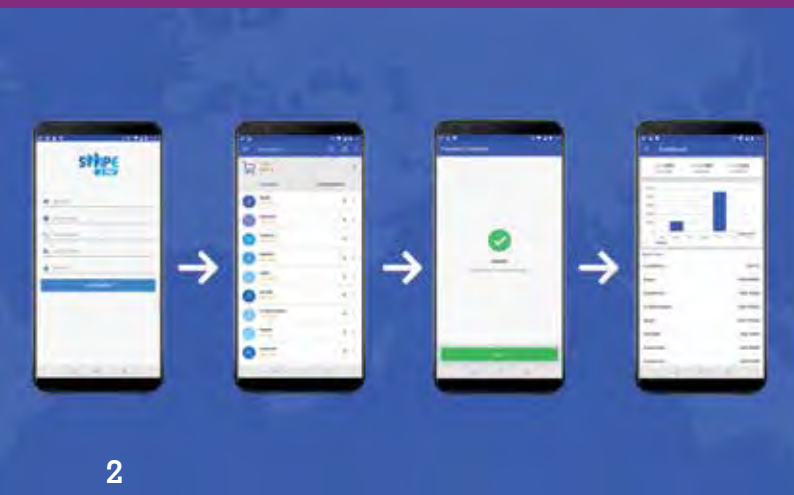
### Les résultats

Leapfrog Ventures, une société de capital-risque basée à Tokyo et l'un des investisseurs que l'ITC a amenés en Ouganda, a injecté des fonds dans deux start-ups ougandaises de fintech, leur permettant ainsi d'échapper aux contraintes de capital et d'investir dans l'amélioration de leurs produits et sur de nouveaux marchés africains.

Xente, qui a reçu un investissement de \$100 000 de Leapfrog Ventures, développe des systèmes de paiement mobile sans argent liquide pour les entreprises africaines et leurs clients. Swipe2pay, qui traite les paiements et gère les activités et les stocks dans le Cloud pour les détaillants et les distributeurs Brick-and-Mortar, a reçu \$40 000, le premier investissement externe de l'entreprise.

Les deux start-ups ont bénéficié des interventions de l'ITC en Ouganda. Selon le directeur général de Swipe2pay, Solomon Kitumba, ces liens ont renforcé leur crédibilité auprès de Leapfrog Ventures lorsque l'ITC a amené le fondateur du groupe japonais, Takuma Terakobu, dans la capitale ougandaise, Kampala.

« Faire partie de NTF IV a renforcé la confiance des investisseurs. Nous étions associés à une organisation de confiance et ne faisons pas cavalier seul », a expliqué Kitumba. Cette collaboration a renforcé sa confiance en soi. L'ITC a ensuite pris des dispositions pour que nous le rencontrions officiellement. Nous devons tout mettre en œuvre pour qu'il soit intéressé et nous avons réussi. Il a souligné que Leapfrog Ventures appréciait particulièrement



1. Mama Ali, propriétaire du magasin et utilisateur de Swipe2pay 2. Application Swipe2pay 3. Une start-up technologique ougandaise

les efforts de Swipe2pay visant à permettre aux petites entreprises d'utiliser les données de performance d'entreprise plutôt que d'avoir à fournir une garantie pour obtenir un accès à de petits prêts.

L'ITC a également facilité la réunion de Terakobu avec Xente et son directeur général, Allan Rwakitunga. Après deux jours d'exposé, Rwakitunga et ses cofondateurs ont rencontré l'investisseur japonais, qui a « déclaré qu'il appréciait la collaboration et l'équipe et souhaitait investir ».

Terakobu a déclaré que Xente et Swipe2pay apportaient des solutions de haute qualité aux défis auxquels étaient confrontés les secteurs de croissance en Afrique. « Si l'ITC ne m'avait pas invité à Kampala, je n'aurais pas pu les rencontrer et je n'aurais pas encore trouvé la possibilité d'investir en Ouganda », a-t-il ajouté.

**« Si l'ITC ne m'avait pas invité à Kampala, je n'aurais pas pu rencontrer de start-ups ougandaises et n'aurais pas encore trouvé la possibilité d'investir en Ouganda. »**

Takuma Terakobu, fondateur de Leapfrog Ventures

Depuis le lancement d'un fonds africain de \$4,5 millions à Kigali, au Rwanda, en juillet, Leapfrog Ventures a investi dans neuf start-ups en phase de démarrage en Afrique de l'Est et cible des investissements dans 200 start-ups dans l'ensemble sur une période de trois ans.

### L'avenir

Swipe2pay utilise cet investissement pour financer une plus grande capacité de services informatiques et Cloud, ce qui leur permettra de passer des prestations à des centaines de MPME à des prestations à des milliers. La société prévoit se lancer au Rwanda et au Kenya d'ici la mi-2019.

Xente a également des projets ambitieux pour améliorer ses produits et augmenter le nombre de clients en Ouganda et dans quatre autres marchés africains.

L'ITC s'emploie actuellement à accélérer la création de plus de 50 nouvelles entreprises technologiques en Ouganda et à attirer davantage d'investissements dans l'écosystème commercial local. Un nouveau groupe d'entrepreneurs devrait être intégré à la mi-2019. Les méthodes développées par l'équipe de développement du secteur des technologies de l'ITC sont conçues pour être évolutives en Ouganda et ailleurs en Afrique subsaharienne.



Financé par :

Pays-Bas

# ÉTUDE DE CAS

## Alliances pour l'action : Catalyser les investissements dans l'industrie caribéenne de la noix de coco



### Le défi

Les petits agriculteurs et entreprises des pays en développement ont souvent du mal à se connecter aux chaînes de valeur nationales, régionales et internationales. Le résultat est que même lorsque la demande mondiale pour les cultures qu'elles pratiquent est forte, elles ne bénéficient pas de revenus plus élevés, de liquidités et de moyens de subsistance plus résilients.

Le secteur de la noix de coco dans les Caraïbes est un excellent exemple. La demande d'huile de coco, d'eau et d'autres produits s'est accrue sous l'effet de l'évolution des habitudes de vie des consommateurs. Une étude réalisée par l'ITC et l'Université Duke estime que les ventes d'eau de noix de coco biologique vont plus que doubler et atteindre \$4,6 milliards d'ici 2024. Et pourtant, les producteurs de noix de coco des Caraïbes ont tiré moins d'avantages de ce boom que leurs concurrents en Asie du Sud-Est.

Un cercle vicieux de prix bas, un sous-investissement prolongé et des liens étroits avec les marchés internationaux, vieux de plusieurs dizaines d'années, ont laissé l'industrie caribéenne de la noix de coco avec des plantations vieillissantes et non productives vulnérables aux parasites et aux maladies des plantes, ainsi qu'une capacité de traitement limitée. Pour relancer la production, il faut augmenter l'offre de noix et de plants de haute qualité. Une production accrue, associée à de meilleurs liens avec les marchés de consommation, permettrait d'améliorer les revenus de milliers d'agriculteurs.

### La solution

Pour revitaliser l'industrie de la noix de coco dans les Caraïbes, l'ITC et ses partenaires s'emploient depuis 2014 à faciliter les alliances entre les acteurs à chaque étape du processus, de la recherche et développement à la production, en passant par la transformation et la commercialisation. L'objectif est de catalyser les investissements en vue de renforcer les capacités d'approvisionnement et commerciales durables. Cette approche, baptisée Alliances for Action (Action pour l'alliance), associe assistance technique et investissement à des connexions sur les marchés

internationaux, ce qui permet de capter davantage de valeur et d'accroître les revenus des producteurs de noix de coco et des transformateurs de petite et moyenne taille.

Pour améliorer la gouvernance du secteur et réduire les écarts de compétitivité à grande échelle, l'ITC a collaboré avec l'Institut de recherche et de développement agricoles des Caraïbes (CARDI), le Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et un réseau de partenaires locaux et régionaux. Avec le financement de l'Union européenne, ils ont mobilisé ensemble plus de 2 000 producteurs de noix de coco et 450 agents de services de vulgarisation et ont formé des partenariats dirigés par le marché dans onze pays à savoir Antigua-et-Barbuda, Barbade, Belize, Dominique, République dominicaine, Jamaïque, Guyana, Sainte-Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, le Suriname et Trinité-et-Tobago.

À chaque étape de la chaîne de valeur, les décideurs, les acheteurs, les chercheurs et les institutions de financement collaborent avec les organisations dirigées par les agriculteurs pour réduire les risques et harmoniser les politiques afin de soutenir l'expansion de la production et de la commercialisation de la noix de coco. Comme il faut cinq à huit ans aux cocotiers nouvellement plantés pour obtenir des fruits commercialisables, afin de créer des flux de revenus stables dans l'intervalle, les agriculteurs sont encouragés à cultiver des cultures alternatives appropriées, telles que le cacao, les bananes et les poivrons, et à augmenter la production à valeur ajoutée d'eau de coco, d'huile et de lait.

Le processus a nécessité un appui technique et politique, tel que des services de vulgarisation agricole pour les agriculteurs et une assistance aux transformateurs pour qu'ils répondent aux normes internationales de santé et de sécurité.

### Les résultats

Quatre ans après le début de la mise en œuvre, le projet a fait impact à trois niveaux : investissement, création de réseau, capacité technique et formation.



1. Pépinière de noix de coco, République dominicaine 2. Formation aux techniques agricoles, République dominicaine 3. Formation au développement de produits 4. Agriculteur principal, Guyana

L'amélioration des perspectives économiques à long terme du secteur a ouvert la voie à de nouveaux investissements à échelle commerciale dans l'industrie de la noix de coco de la région. En Jamaïque, des partenaires tels que le Conseil de l'industrie de la noix de coco (CIB), le Conseil de la recherche scientifique (SRC), l'Autorité de développement agricole rural (RADA), la Banque de développement de la Jamaïque (DBJ) et le Réseau de financement et d'investissement pour les petites exploitations et les PME agricoles (SAFIN) ont créé un mécanisme de financement durable pour les petits exploitants agricoles, ce qui a entraîné des engagements d'investissement de plus de \$22 millions de la part de grandes entreprises, de petits producteurs locaux et de coopératives telles que Barnhill Organics et Swaby's. En Guyana, les investissements prévus de \$16 millions iront au développement de nouvelles installations de traitement de produits tels que la noix de coco desséchée, l'huile de noix de coco et la tourbe faite de coques de noix de coco. En République dominicaine, Bananos Ecológicos de la Línea Noroeste (BANELINO), une organisation de producteurs familiaux produisant des bananes biologiques certifiées Fairtrade pour l'exportation, a rejoint le réseau Alliances for Action afin de se diversifier dans la production de noix de coco en vue d'accroître la sécurité des revenus et la résilience au climat.

Les alliances entre organismes publics, petites et grandes entreprises, groupes d'agriculteurs, institutions financières privées et de développement et l'industrie du tourisme ont permis d'améliorer l'environnement des entreprises et de réduire les risques liés aux investissements dans le secteur de la noix de coco des Caraïbes, tout en garantissant la prise en compte de l'opinion des petits producteurs lors du processus d'élaboration des politiques. Des liens plus étroits entre agriculteurs et transformateurs promettent d'accélérer le passage des noix de coco sur les marchés vers des produits à valeur ajoutée.



**De meilleures perspectives pour le secteur caribéen de la noix de coco ont entraîné des investissements de**

**\$40 millions**

Plus de 2 000 agriculteurs, dont un quart de femmes, ont été formés aux techniques agricoles durables, notamment aux pratiques agricoles tenant compte du climat conçues pour maintenir la production et les revenus face au changement climatique. Pour amplifier ce travail, un système d'apprentissage entre pairs et de partage des connaissances a été mis en place par 600 agriculteurs, qui sont désormais mieux reliés aux services de recherche et de vulgarisation, aux acheteurs et aux investisseurs. Trente entreprises agroalimentaires sont également liées à de petits exploitants et ont été formées aux normes internationales de qualité et de sécurité des aliments, ainsi qu'aux méthodes de production sans gaspillage.

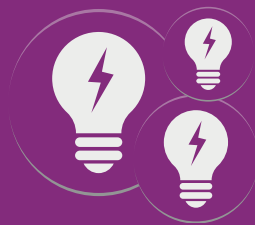
### L'avenir

Avec l'aval du Conseil communautaire des Caraïbes pour le développement économique et commercial (COTED) et de la Direction du Forum des Caraïbes (CARIFORUM), l'ITC et l'institut caribéen de recherche et développement agricole (CARDI) ont soumis une proposition à l'Union européenne pour une deuxième phase du projet, qui viserait à accroître son impact et son envergure, avec un renforcement des capacités, l'accent étant mis sur l'agriculture tenant compte du climat, de 2019 à 2023.



Financé par :

l'Union européenne



## Relier les entreprises afghanes aux chaînes de valeur internationales



### Le défi

Quarante ans de conflit ont dévasté l'économie afghane et l'ont laissé avec une des plus grandes diasporas de personnes déplacées au monde. La guerre a ravagé les infrastructures physiques du pays et perturbé les liens commerciaux dont la mise en place a été coûteuse en ce qui concerne le temps. L'effet sur la main-d'œuvre du pays était encore plus dévastateur. Six millions d'Afghans résident maintenant en Iran, au Pakistan et dans d'autres pays, et environ 2 millions de déplacés internes. Près de 15 % des réfugiés dans le monde sont originaires d'Afghanistan, seul pays après la Syrie pour un pourcentage si élevé de réfugiés. Depuis le début du rapatriement à grande échelle en 2002, plus de 5,2 millions de réfugiés afghans sont rentrés volontairement dans le pays. Les mouvements transfrontaliers se poursuivent dans les deux sens entre l'Afghanistan et ses voisins. La sécheresse, exacerbée par le changement climatique, affecte l'agriculture et ses moyens de subsistance dans les zones rurales qui abritent 70 % de la population du pays.

L'Afghanistan, qui a adhéré à l'Organisation mondiale du commerce en 2016, souhaite utiliser le commerce pour stimuler la croissance inclusive, le développement et la création d'emplois, en tant que moyen de consolider la paix et la stabilité nationales. La création d'emplois, en particulier pour les jeunes et les populations rurales, est essentielle à la fois pour la stabilité sociale et pour inciter de potentiels migrants ou les migrants de retour dans leur pays à rester. La valeur ajoutée, la clé de la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité constitue une priorité absolue pour les décideurs et le secteur privé. Dans le cadre des travaux soutenus par l'ITC, le gouvernement afghan a largement consulté le secteur privé afin de déterminer les débouchés commerciaux internationaux et d'élaborer une stratégie nationale d'exportation. Le gouvernement a également entrepris de réformer la politique commerciale et l'environnement commercial afin de supprimer les obstacles au succès des exportations.

Pourtant, les réformes entreprises dans le pays, même si elles sont associées à une forte réduction des obstacles sur les marchés d'exportation, ne suffisent pas pour concrétiser le commerce. Il est nécessaire mais non suffisant que les entreprises afghanes répondent aux normes internationales de produits : Elles doivent également tisser des liens avec leurs homologues d'autres pays.

En dépit des années de tumulte, une partie de l'économie afghane continue de puiser dans le riche patrimoine du pays pour fabriquer des produits artisanaux de grande qualité tels que les vêtements, la soie et le cachemire, ainsi que des produits alimentaires comme le safran, les fruits secs et les noix. Mais même ces entreprises ont du mal à puiser dans les chaînes de valeur internationales.

### La solution

L'Initiative de mode éthique de l'ITC s'emploie à améliorer les moyens de subsistance en Afrique, de milliers d'artisans et d'agriculteurs des secteurs de la mode et de la gastronomie en les connectant à des marchés de niche lucratifs en Europe et dans le monde. L'objectif est d'utiliser un commerce responsable, ancré dans le cadre de conformité au commerce éthique et de renforcement des capacités de l'ITC, pour augmenter les revenus et créer des emplois, en particulier pour les personnes déplacées, les rapatriés et de potentiels migrants.

À Kaboul et dans la ville de Herat (ouest), l'ITC a collaboré avec six entreprises sociales : deux du secteur de la soie et du vêtement et les quatre autres entreprises spécialisées dans le safran, les fruits secs et les noix, en facilitant l'établissement de liens entre elles et le marché et en leur fournissant un encadrement pour le développement de produits ainsi qu'une expertise technique pour mettre à niveau les processus métier et améliorer la qualité et l'efficacité.

Des liens commerciaux ont été noués avec des acheteurs, notamment des cuisiniers américains, le détaillant espagnol d'épices Fleur de Sel et la marque de mode berlinoise Zazi Vintage. Les MPME du secteur alimentaire ont reçu des services consultatifs sur l'amélioration de l'emballage, la qualité, la traçabilité et le respect du code de conduite de l'Initiative de mode éthique concernant les pratiques de travail, l'égalité des sexes et la protection de l'Environnement. L'ITC encadre un réseau d'environ 30 filateurs de soie, tisserands et experts en colorants naturels pour produire de nouveaux tissus pour des partenaires internationaux et catalyser les investissements visant à accroître la capacité de production avec des équipements de filature importés d'Inde. L'une des entreprises sociales, Zarif Design, collabore avec Zazi





1. Le maître tisserand et expert en teinture Saleh Mohamed 2. Broderie 3. Ali Latiff, un fileur de soie à Herat 4. Tri des fruits secs



**\$450 000**

**de ventes à l'exportation  
à la première année, pour  
la mode et des produits  
alimentaires raffinés**

Vintage pour produire une ligne de vêtements fabriqués en Afghanistan, qui devrait être mise en vente au printemps 2019 sur MatchesFashion.com, un détaillant de biens de luxe en ligne

Au cours de sa première année de mise en œuvre, cette initiative avait déjà conduit à des ventes de \$450 000, principalement pour le safran vendu à des acheteurs établis au Canada, en Espagne et aux États-Unis. Elle a concouru à créer des emplois et à augmenter les revenus de près de 300 artisans et agriculteurs, dont beaucoup étaient des rapatriés et d'autres des déplacés, et environ 1 000 personnes de l'ensemble du réseau de fournisseurs ont bénéficié des ventes.

## L'avenir

Ayant reçu des fonds supplémentaires, l'ITC devrait s'appuyer sur les partenariats qu'il a créés en Afghanistan pour étendre son activité à davantage de produits, marchés et entreprises sociales, en amplifiant ses contributions au développement durable et à la consolidation de la paix.

Les travaux futurs encourageront l'adoption de techniques agricoles tenant compte du climat, destinées à atténuer les effets de la sécheresse, qui déplace maintenant autant de personnes en Afghanistan que le conflit. En outre, ces travaux encourageront la diversification afin de réduire l'exposition des ménages aux chocs de prix et de demande. En pratique, cela signifierait qu'un seul ménage agricole disposerait de plusieurs sources de revenus, certaines liées à l'alimentation, telles que les mûres ou les amandes, et d'autres liées à la mode, telles que les cocons de soie ou les chèvres de cachemire. Cela exigerait de passer des pratiques actuelles selon lesquelles les exploitations ne commercialisent généralement qu'une culture, à la pratique d'autres cultures en petite quantité.

Un autre objectif sera d'attirer de nouveaux investissements dans les entreprises sociales afghanes.

**1**  
PAS  
DE PAUVRETÉ



Financé par :

l'Union européenne

# Promouvoir et intégrer un commerce inclusif et vert

## Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce

Dans le cadre de l'initiative SheTrades, le programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce concourt à la réduction de la pauvreté, à la croissance économique et à l'émancipation économique des femmes en augmentant la participation des femmes au commerce, en valorisant les activités commerciales qu'elles mènent à l'échelle internationale et en diversifiant les marchés auxquels elles accèdent.

### Les résultats clés



Engagements visant à connecter **un million** de femmes aux marchés par le biais de l'initiative SheTrades, deux ans avant la date butoir de 2020 initialement fixée.  
**Nouvel objectif : 3 millions d'ici 2021**



**\$10 millions** de financement d'investissement confirmé pour les femmes chefs d'entreprise au Ghana, au Kenya, au Nigeria et en Zambie par le biais de SheTrades Invest



**\$19 millions** de potentiels clients obtenus pour des entreprises appartenant à des femmes

## Faits saillants

En 2018, l'initiative SheTrades de l'ITC a formé près de 4 000 femmes entrepreneurs afin d'améliorer la compétitivité internationale de leurs entreprises. Nombre d'entre elles ont participé à des foires commerciales et à des événements entreprise à entreprise, générant des occasions d'affaire de l'ordre de \$19 millions. **SheTrades dans le Commonwealth** a été lancé en avril pour soutenir la croissance économique et la création d'emplois au **Bangladesh**, au **Ghana**, au **Kenya** et au **Nigeria**, ainsi que pour d'autres membres du Commonwealth, en augmentant la participation des entreprises appartenant à des femmes au commerce international et en fournissant aux décideurs et aux négociateurs commerciaux de meilleures données et analyses pour rendre l'écosystème commercial plus sexospécifique.

La nouvelle plate-forme **SheTrades Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA)** a commencé à connecter les femmes entrepreneurs de la région aux marchés internationaux, en déployant des activités de renforcement des capacités en matière de logistique et de coûts d'expédition, de procédures d'exportation, de marketing sur les réseaux sociaux et de commerce en ligne.

Au niveau des pays, les gouvernements de **Gambie** et de **Zambie** ont invité l'ITC à créer des constituantes nationales SheTrades, qui soutiennent les femmes entrepreneurs et encouragent les gouvernements locaux et le secteur privé à entreprendre davantage d'actions pour renforcer l'autonomisation des femmes dans l'économie.

L'ITC a noué de nouveaux partenariats avec le secteur privé pour soutenir l'autonomisation économique des femmes. Le géant de la logistique **UPS** fournit une expertise technique pour renforcer les compétences logistiques des femmes entrepreneurs au **Mexique**, **Nigeria**, **Émirats arabes unis** et **Viet nam**.



1. Lancement du centre SheTrades au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, Dubaï 2. Événement SheTrades Commonwealth, Bangladesh

En partenariat avec **GroFin**, une société de financement du développement, l'ITC a lancé **SheTrades Invest**, une initiative qui injectera un financement de \$10 millions dans de petites entreprises à croissance rapide appartenant à des femmes en Afrique et au Moyen-Orient.

Suite à la Déclaration de Buenos Aires sur les femmes et le commerce en 2017, l'ITC a fourni une expertise technique, un contenu et une assistance à la mise en réseau lors de séminaires techniques destinés aux membres de l'OMC sur des questions telles que la participation des femmes entrepreneurs aux marchés publics, les chaînes de valeur internationales et l'amélioration de l'inclusion financière.

La conférence SheTrades Global de juin a réuni près de 500 femmes chefs d'entreprise à Liverpool pour des centaines de réunions entreprise à entreprise avec des acheteurs et des investisseurs, ainsi que des concours commerciaux qui ont débouché sur des offres d'investissement pour les entrepreneurs de GroFin, Maersk et Balloon Ventures.

L'ITC a également mis à jour l'application et le site Web SheTrades pour les rendre plus efficaces sur les connexions Internet de mauvaise qualité, ainsi que pour faciliter la mise en relation des acheteurs et des entreprises appartenant à des femmes. Plus de 2 500 entreprises se sont déjà connectées via le site, facilitant ainsi la mise en réseau, les transactions commerciales et l'échange d'informations entre femmes entrepreneurs sur les activités transfrontalières.

## 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 au marché 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



> 1 200 nouvelles possibilités d'emploi créées par l'Initiative de mode éthique en Afghanistan, au Burkina Faso, en Haïti et au Mali.



150 % d'augmentation moyenne de revenus des artisans de l'Initiative de mode éthique en Haïti, au Burkina Faso et au Mali



> \$800 000 de vente totales générées en 2018

## Faits saillants

Dans ses entreprises sociales du monde entier, l'Initiative de mode éthique (EFI) de l'ITC a organisé en 2018 des activités de formation destinées à développer les compétences des travailleurs dans des domaines allant du tissage à la gestion des accessoires en passant par la teinture. L'ITC a aligné son système de conformité et de traçabilité sur les exigences de l'industrie et a achevé les évaluations du salaire de subsistance au Népal, en Éthiopie, à Vanuatu, au Burkina Faso et au Mali.

Au **Burkina Faso**, des acheteurs internationaux et des communautés de travail ont mis au point de nouveaux produits textiles et d'ameublement, tels que des sacs fourre-tout, des t-shirts et des taies d'oreiller, destinés à l'exportation et à la vente dans deux nouvelles salles d'exposition ouvertes dans la capitale, Ouagadougou. L'entreprise sociale de l'Initiative de mode éthique du pays a collaboré avec United Arrows, un détaillant japonais, pour développer de nouveaux motifs et formes textiles, au cours desquels les travailleurs ont appris des techniques sophistiquées à appliquer à leur propre production à l'avenir. En outre, Vivienne Westwood, partenaire de longue date de l'Initiative de mode éthique, a commencé en 2018 à collaborer avec des artisans au Burkina Faso.



1. Filage de la soie, Afghanistan 2. Teinture naturelle, Mali 3. Artisan de l'Initiative de Mode éthique, Burkina Faso

En **Afghanistan**, des acheteurs de l'industrie de la mode et de l'alimentation originaires d'Europe et des États-Unis ont commencé à se procurer des écharpes, des vêtements, du safran et des fruits secs auprès d'entreprises sociales à Kaboul et à Herat.

En **Haïti**, l'IITC a mis fin à son projet avec succès, laissant l'entreprise sociale en tant qu'entité commerciale indépendante et viable sur le plan commercial, qui continuera à collaborer avec des artisans haïtiens conformément aux principes de conformité et de traçabilité de l'Initiative de mode éthique.

En Italie, l'IITC a poursuivi son partenariat avec la coopérative sociale Lai-Momo pour former 35 migrants du Burkina Faso, de la Gambie et du Mali à la production de sacs en cuir et au contrôle de la qualité, compétences qu'ils utilisent maintenant pour fabriquer des produits pour Fendi et Gucci destinés au marché italien. L'IITC a étendu les activités de l'Initiative de mode éthique à la **Côte d'Ivoire, Iran, Kenya, Mali, Tadjikistan, Ouganda et Ouzbékistan.**

Pour élargir son champ d'action et étendre son impact, l'IITC a participé à la création de l'Alliance des Nations Unies pour la mode durable, une équipe spéciale d'entités des Nations Unies dont le travail est étroitement lié à la mode. L'Initiative de mode éthique, en partenariat avec l'African Fashion Fund, lancera également l'Impact Fund for Africa de 100 millions d'euros, qui vise à soutenir les talentueux créateurs et entrepreneurs africains travaillant dans les secteurs de la mode et de l'art de vivre.

## Les jeunes et le commerce

Le programme Les jeunes et le commerce adopte une approche axée sur le marché pour développer l'entrepreneuriat et l'employabilité des jeunes. En collaboration avec les institutions d'appui au commerce et aux investissements, les incubateurs, les accélérateurs, les institutions de formation à l'enseignement technique et professionnel (EFTP) et les acteurs du secteur privé, les jeunes disposent de compétences pouvant être mises à profit pour saisir les occasions d'affaires et créer ou développer leurs propres micros, petites et moyennes entreprises (MPME).

## Les résultats clés



**1 000** jeunes formés à l'entrepreneuriat et à l'analyse de marché



**1 528** jeunes d'Afrique de l'Ouest 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



**2** concours de présentation d'entreprise permettant aux jeunes entrepreneurs de gagner un prix en espèce, une formation et un encadrement



**27** L'institution de formation à l'enseignement technique et professionnel (EFTP) et les institutions d'appui à l'entrepreneuriat soutenues pour la mise en œuvre de programmes destinés aux jeunes et adaptés au marché

## Faits saillants

L'IITC a organisé à Dakar, au Sénégal, le tout premier **Forum sur l'entrepreneuriat des jeunes et l'auto-emploi (YES)**, dans le but de partager des bonnes pratiques et des narratifs inspirants sur les jeunes qui créent une entreprise en Afrique de l'Ouest. Lors de la manifestation, organisée en partenariat avec le gouvernement sénégalais ; l'Organisation internationale du Travail ; d'autres agences des Nations Unies ; et Jokkolabs, un groupe sénégalais œuvrant pour l'entrepreneuriat, les gouvernements participants, des sociétés de services financiers et d'autres institutions ont adopté une déclaration visant à favoriser l'autonomisation économique des jeunes.

Dans le cadre du programme d'autonomisation des jeunes de **Gambie**, l'IITC a lancé le Fonds pour les compétences et l'emploi des jeunes (fonds SKYE), destiné à doter les jeunes de compétences pour faire face au marché du travail. Le fonds lie le soutien financier apporté aux prestataires de formation à leur



4. Forum sur l'entrepreneuriat des jeunes et l'auto-emploi, Sénégal 5. Entrepreneurs sociaux exposant leurs idées, WEDF 2018, Zambie

capacité à répondre efficacement aux besoins du marché local du travail. L'objectif consiste à minimiser le phénomène de chômage de jeunes après leur participation à des formations.

L'ITC a organisé deux concours de présentation d'entreprise pour les jeunes entrepreneurs sociaux afin de leur permettre de gagner des prix en espèce et un encadrement. Lors du Forum mondial pour le développement des exportations en Zambie, où le concours avait été organisé par le programme Accelerate 2030 et un incubateur d'entreprises locales, Nyamuka, le lauréat était DEXT Technology, une start-up ghanéenne qui développe des outils permettant d'améliorer les compétences des jeunes en sciences, en technologie, en ingénierie et mathématiques. Le deuxième concours, organisé lors du forum sur l'entrepreneuriat des jeunes et l'auto-emploi en partenariat par l'Agence sénégalaise de promotion des exportations (ASEPEX), était remporté par Lafricamobile, une plate-forme numérique sénégalaise qui relie les MPME aux opérateurs de télécommunications pour leur permettre d'optimiser leurs coûts.

L'ITC a mis au point un outil d'analyse comparative des institutions de formation à l'enseignement technique et professionnel, fondé sur les méthodes existantes de l'ITC pour évaluer et comparer l'efficacité des institutions d'appui au commerce et à l'investissement. Au Sri Lanka, l'outil a été mis à l'essai auprès de cinq institutions et s'est avéré utile pour améliorer les performances et mieux faire correspondre la formation professionnelle aux besoins du marché du travail. L'ITC a également effectué une analyse en réseau de l'écosystème d'appui aux entreprises au Sri Lanka pour comprendre les lacunes et les chevauchements dans la manière dont les incubateurs, les accélérateurs et d'autres institutions collaborent et déterminer comment ils pourraient soutenir les jeunes entrepreneurs avec plus d'efficacité.

## Commerce pour le développement durable

Le programme du commerce pour le développement durable (T4SD) de l'ITC promeut la durabilité des chaînes de valeur 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 se lancer sur une base plus durable en les outillant pour mieux comprendre le

paysage des initiatives de développement durable et se connecter aux partenaires commerciaux. Le programme du commerce pour le développement durable 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



> 55 000 utilisateurs de Sustainability Map, la plate-forme de liens de marché de l'ITC axée sur la durabilité



> 1 400 décideurs, associations industrielles et représentants du secteur privé formés aux normes de durabilité volontaires, aux possibilités d'accès aux marchés et à l'utilisation des outils de développement durable de l'ITC



40 sociétés au Maroc et au Kenya ont renforcé leur résilience aux risques liés au climat

### Faits saillants

**Sustainability Map**, la passerelle ITC pour le commerce durable, a été élargie à travers l'inclusion des profils publics de plus de 55 000 entreprises : acheteurs, transformateurs, fabricants et producteurs, leur permettant de mettre en valeur les pratiques en matière de développement durable et de se connecter les uns aux autres. Le module de normes du système, appelé Standards Map, fournit des informations détaillées sur 250 initiatives de développement durable, outillant les producteurs pour comprendre comment se conformer et obtenir une certification.

En ce qui concerne le fonds **eco.business**, une initiative d'investissement en faveur du développement durable soutenue par des banques de développement publiques et des investisseurs privés à impact, l'ITC a mis au point un



1-2. Industrie des fleurs coupées, Kenya © ITC / Tardy 3. Usine de thé, Kenya © ITC/Tardy

outil d'analyse comparative qui utilise les données de Standards Map pour financer les entreprises sur la base de leur respect des critères de développement durable relatifs à la biodiversité et à la conservation des ressources. Le fonds accorde des crédits aux banques locales d'Amérique latine, qui utilisent désormais l'outil pour évaluer les pratiques de respect de l'Environnement par les éventuels emprunteurs du secteur agricole, principalement des agriculteurs et des coopératives.

La plate-forme de mise en réseau du secteur privé de l'initiative ETI (Initiative de commerce éthique), une alliance du secteur privé, de syndicats et de groupes de la société civile voués à la promotion des droits des travailleurs, a été intégrée à **SustainabilityXchange (SxC)** de l'ITC. La fusion a permis à la plate-forme ITC, qui facilite l'accès des acteurs de la chaîne d'approvisionnement aux informations sur la production durable, de s'étendre au-delà de l'agriculture. Cette initiative a porté ses fruits en termes d'extension de la portée de la plate-forme : le trafic en ligne a plus que doublé, avec plus des quatre cinquièmes des nouvelles inscriptions provenant de la communauté de l'Initiative de commerce éthique.

L'ITC a jeté les bases d'une nouvelle plate-forme en ligne, **ITC Gateway**, destinée à améliorer la durabilité sociale dans les chaînes de valeur du textile et du vêtement. En collaboration avec le projet Social & Labor Convergence (projet de convergence sociale et du travail), une initiative du secteur privé, de normalisateurs, de vérificateurs, de gouvernements et de groupes de la société civile visant à améliorer les conditions de travail dans les industries de l'habillement et de la chaussure, l'ITC a formé le personnel de plus de 400 installations, vérificateurs et marques afin de rendre les audits sociaux et du travail plus efficaces et performants.

L'ITC a organisé avec succès la première édition du **Prix européen des villes pour un commerce équitable et éthique**, une initiative de l'UE visant à reconnaître et à récompenser les autorités locales pour leur soutien au commerce durable. Gand, en Belgique a remporté le prix de la finale pour 2018. La ville de Gand collaborera avec L'ITC à un projet visant à renforcer la capacité des autorités locales des pays en développement à améliorer le commerce équitable et éthique dans les écosystèmes commerciaux locaux.

Dans les secteurs **marocains** du textile et de l'agroalimentaire et dans les secteurs du thé, du café et des fleurs coupées au **Kenya**, l'ITC a soutenu 40 MPME pour élaborer des stratégies d'adaptation au climat et définir des investissements spécifiques pour accroître la résilience au changement climatique. En partenariat avec des acheteurs internationaux, des institutions financières et des partenaires de technologies vertes, les entreprises mettent actuellement en œuvre des stratégies telles que l'obtention de la certification internationale en gestion de l'Environnement ou le remplacement du bois de chauffage par de l'énergie solaire.

*The State of Sustainable Markets 2018 : Statistics and Emerging Trends (État des marchés durables 2018 : statistiques et tendances émergentes)*, la publication annuelle commune de l'ITC, de l'Institut de recherche en agriculture biologique (FiBL) et de l'Institut international du développement durable (IIDD), a permis de mieux comprendre l'évolution de l'agriculture et de la foresterie certifiées.

#### Financé en 2018 par :

##### Principaux pourvoyeurs de fonds :

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

##### Bailleurs de fonds des projets :

Allemagne, Australie, Canada, Citibank, Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique, Conseil des bourses d'études chinois, Conseil norvégien pour les réfugiés, Danemark, États-Unis, Finance in Motion, Fondation Max Havelaar, Fonds de garantie africain, Fonds mondial pour la nature, France, Japon, Mali, McDonalds, Organisation internationale pour les migrations, Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, Pays-Bas, plate-forme d'initiatives pour une agriculture durable, Royaume-Uni, Société islamique internationale de financement du commerce, Suède, Suisse, Une ONU, Union européenne,

# ÉTUDE DE CAS

## Financer l'entrepreneuriat et la création d'emplois en Gambie



### Le défi

Pour les pays aux prises avec des taux de chômage et de sous-emploi élevés, l'entrepreneuriat offre un moyen efficace de création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité, en particulier pour les jeunes. C'est le cas en Gambie, où le manque de possibilités d'emploi pour les jeunes a fortement concouru à l'augmentation du taux de migration clandestine vers des destinations ailleurs en Afrique et en Europe.

Toutefois, les entrepreneurs de ce pays d'Afrique de l'Ouest se heurtent à un grave obstacle à la création et au développement des entreprises : un manque chronique de financement. Le crédit au secteur privé en Gambie ne représente que 15 % du produit intérieur brut (PIB), ce qui est nettement inférieur à la moyenne de l'Afrique de l'Ouest (59 %). L'accès au financement est particulièrement difficile pour les jeunes entrepreneurs, qui rapportent que des taux d'intérêt élevés et des exigences en matière de garantie bien supérieures à la valeur des prêts entravent leur capacité à démarrer de nouvelles entreprises et à générer des investissements créateurs d'emplois. Les micros, petites et moyennes entreprises (MPME), qui représentent le gros de l'emploi en Gambie comme ailleurs, ont plus de difficultés que leurs concurrents plus importants à obtenir un financement.

### La réponse

Dans le cadre du projet d'autonomisation des jeunes, une initiative plus vaste visant à promouvoir l'acquisition de compétences et la création d'emplois décents pour les jeunes en Gambie, l'ITC a mis en place trois programmes connexes pour faciliter l'accès des entrepreneurs individuels et des entreprises à des fonds de démarrage et à des fonds de roulement.

Le premier est un programme de mini-subventions ciblant les entrepreneurs de base, dans le but de leur permettre de se procurer du matériel, des matériaux, des permis et d'autres intrants essentiels pour les entreprises. Les candidats soumettent des plans décrivant leurs idées commerciales et reçoivent l'équivalent de \$1 000, ainsi qu'une formation en planification financière et en pratique.

Pour faire fonctionner les mini-subventions, l'ITC s'est associé à la NACCUG (Association nationale des coopératives d'épargne et de crédit coopératif de Gambie), une institution financière locale. Les candidats retenus soumettent les factures de leurs achats prévus à NACCUG, qui se procure les articles directement aux fournisseurs et les fournit aux bénéficiaires.

Pour les jeunes entrepreneurs gambiens et les MPME actuellement dans l'incapacité d'avoir accès au crédit bancaire, un système de mini-prêts propose des produits de

### Bubacarr Jaiteh

Après que sa tentative d'émigrer pour l'Europe se soit terminée avec son emprisonnement pour une rançon en Libye, Bubacarr est retourné en Gambie en août 2017. Il a acheté 75 poussins dans le but de vendre de la viande et des œufs aux habitants de son village situé près de la capitale, Banjul.

Grâce à la mini-subvention qu'il a reçue en avril 2018, Bubacarr a acheté davantage de poulets ainsi que du matériel d'alimentation. Son entreprise, Sonaba Poultry, est maintenant officiellement enregistrée, avec deux employés à temps plein et plus de 1 000 poulets. Les ventes aux supérettes et supermarchés locaux ont porté ses bénéfices à \$1 300 au cours des six mois qui ont suivi la réception de la mini-subvention, soit près du double de ses prévisions.





1. Amet Faal, propriétaire de Black Star Shop 2. Muhammed Sanneh, directeur de Tailoring and Fashion Design Pipeline

crédit à taux réduit et avec une garantie modeste, IITC fournissant des garanties de prêt partielles. Les prêts, d'une valeur moyenne de \$3 000 avec un plafond de \$10 000, ont pour objectif d'habiliter 580 entrepreneurs et financer de petites entreprises pour leur équipement et fonds de roulement.

Enfin, pour les entreprises à forte croissance, IITC met en place un réseau d'investisseurs providentiels. Il offrirait aux jeunes entrepreneurs gambiens un accès à la fois au capital et à l'encadrement. Pour les éventuels investisseurs, cela constituerait un moyen transparent et impartial d'évaluer le potentiel de transactions dans le pays.

Les mécanismes de financement complètent les activités du Projet d'autonomisation des jeunes de Gambie visant à créer un écosystème plus favorable en Gambie pour les entreprises nouvelles et en croissance en utilisant un soutien public ciblé pour mobiliser les investissements privés dans la formation professionnelle et la création de valeur ajoutée dans les secteurs de l'agriculture, de la fabrication et des services. 'Tekki fii!' - Wolof pour « fabriquer localement », est l'un des slogans du projet : plus de possibilités pour un emploi décent au niveau national donnerait aux jeunes Gambiens la preuve qu'ils ont une alternative au 'backway', terme local pour le périlleux voyage par voie terrestre à travers les pays voisins et de l'autre côté de la mer Méditerranée pour se rendre en Europe.

### Les résultats

À la fin de 2018, un groupe constitué de représentants du Youth Empowerment Project, du NACCUG, du gouvernement gambien et de trois associations de jeunes entrepreneurs avait approuvé 97 mini-subventions, un peu moins d'une demande sur quatre, d'une valeur totale d'environ \$85 000. Les bénéficiaires, dont 36 femmes, ont utilisé les fonds pour ouvrir ou développer des entreprises dans des secteurs allant de la volaille à l'agriculture, en passant par la restauration et la couture. Ces bénéficiaires font état de revenus plus élevés, généralement supérieurs aux prévisions, les entreprises les plus prospères ayant déjà embauché de nouveaux employés.

Parallèlement, le programme de mini-prêts a déboursé près de \$35 000, permettant ainsi à huit entreprises des secteurs de la mode, de la volaille et des services alimentaires de se développer. Les fonds proviennent directement de l'institution financière partenaire, le Fonds de développement social, une institution financière de développement à but non lucratif supervisée par la banque centrale gambienne, qui a été sélectionnée pour gérer le programme à l'issue d'un processus d'appel d'offres. Elle présentait les meilleures offres en termes de faibles exigences en matière de garantie, permettant que l'équipement acquis serve de garantie ; et présentait des taux d'intérêt annuels allant jusqu'à 10 % comparés à des taux de marché d'environ 18 %.

### Isatou Jobe

Après avoir travaillé dans des restaurants de l'industrie du tourisme en Gambie, Isatou a utilisé une mini-subvention pour ouvrir un restaurant dans sa ville natale de Farafenni, dans la région de North Bank du pays.

Son restaurant, où la jeune fille de 21 ans prépare le petit-déjeuner, le déjeuner et le dîner, emploie maintenant trois femmes.

Isatou déclare que la formation qu'elle a reçue parallèlement à la subvention lui a permis de gérer plus efficacement les finances







3



4

3. Kebba Tiyaana, fondateur et directeur d'Organic Farm Enterprise 4. Adama Bittaye, propriétaire de A2 & Sons Enterprise

### Mam S. Danso

Cette mini-subvention lui a permis d'acheter une machine à coudre et du matériel de bureau afin de créer une entreprise de confection de vêtements dans son village natal de Jarumeh Koto, dans le district de Sami de la région de la rivière Central.

La forte demande lors des fêtes religieuses a permis de dégager \$400 de profits même après s'être payé des salaires à elle-même et à deux employés.

Mam ne manque pas ses anciens emplois à Banjul et aspire maintenant à devenir l'un des plus gros entrepreneurs de sa région.



### L'avenir

Le programme de mini-subventions ciblait à l'origine 250 bénéficiaires d'ici 2021, mais, vu la forte demande, ce nombre et les ressources financières associées pourraient être revus à la hausse.

Le système de mini-prêts devrait être mis en place en 2019, accompagné d'une sensibilisation visant à expliquer le mécanisme aux potentiels emprunteurs.

L'ITC soutiendra la NACCUG et le Fonds de développement social pour la création d'un pont entre les deux systèmes afin de permettre aux bénéficiaires de mini-subventions de poursuivre la démarche pour le déboursement effectif du crédit leur permettant de développer leurs activités. Des préparations en matière de partenariats et de dotation en personnel sont en cours pour le lancement du réseau Gambia Angel Investors en coordination avec l'écosystème régional de l'investissement providentiel, notamment par le biais d'un partenariat avec le réseau African Business Angels.

4 ÉDUCATION DE QUALITÉ



8 TRAVAIL DÉCENT ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE



Financé par :

l'Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Tirer parti de la technologie et du commerce pour créer des emplois pour les réfugiés et les communautés d'accueil au Kenya



### Le défi

Les crises de déplacement font désormais partie du paysage politique mondial. Le nombre de personnes déplacées de force de leur domicile reste à des sommets historiques. Selon le HCR, l'Agence des Nations Unies pour les réfugiés, 68,5 millions de personnes, dont plus de 25 millions ont traversé les frontières en tant que réfugiés.

Près de 85 % des personnes déplacées dans le monde vivent dans des pays en développement et vivent dans des communautés qui, sur le plan matériel, ne sont peut-être pas mieux loties. En outre, plus de la moitié des réfugiés dans le monde se trouvent dans des situations dites « prolongées », où ils sont exilés dans un pays d'asile depuis plus de cinq ans. Six millions et demi de réfugiés sont en exil depuis plus de dix ans.

La portée et la durée des situations de déplacement actuelles ont mis à l'épreuve les limites d'une politique et de pratiques qui remontent souvent à l'après 1945. Par exemple, les agences humanitaires proposaient généralement des cours d'alphabétisation, une éducation de base et une formation professionnelle dans des domaines tels que la couture, la menuiserie et les technologies de l'information au cours des récentes années. Mais ces travaux de renforcement des compétences se sont généralement déroulés indépendamment des marchés du travail.

En reliant les compétences à la demande réelle du marché, les personnes déplacées ont la possibilité de gagner un revenu et de développer une expertise et une expérience qui leur permettraient de devenir des acteurs économiques efficaces, chez eux ou dans un pays de réinstallation.

L'exploitation des marchés internationaux peut jouer un rôle utile dans la création d'ouvertures économiques dans les situations de réfugié ou de déplacé interne. Cela est vrai pour les marchandises physiques comme les vêtements et les meubles. Mais c'est particulièrement vrai pour les services. Internet a rendu possible la réalisation à distance de nombreux types de travaux dans le secteur des services. Grâce à des plates-formes en ligne telles que Upwork, Freelancer et Fiverr, les entreprises peuvent décomposer un travail donné en une série de tâches et inviter des travailleurs indépendants du monde entier à soumettre des offres pour les exécuter. En principe, les travailleurs d'un camp de réfugiés n'ont besoin que d'une connexion Internet stable pour pouvoir postuler des emplois tels que la saisie, la transcription et l'écriture de données. En réalité, soumettre

*En principe, les travailleurs d'un camp de réfugiés n'ont besoin que d'une connexion Internet stable pour pouvoir postuler des emplois tels que la saisie, la transcription et l'écriture de données. En réalité, soumettre des offres concurrentielles nécessite des compétences, des connaissances et la pratique.*

des offres concurrentielles nécessite des compétences, des connaissances et la pratique.

### La réponse

L'Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés de l'IITC intervient dans deux grands complexes de réfugiés au Kenya afin de permettre aux réfugiés et aux communautés hôtes d'accéder aux marchés internationaux pour les articles de décoration d'intérieur et la prestation de services numériques par des travailleurs indépendants. Les études de faisabilité ont défini ces deux secteurs comme présentant un potentiel de marché élevé, en particulier pour les clients qui accordent une importance primordiale à l'impact social.

En collaboration avec le Conseil norvégien pour les réfugiés et d'autres partenaires, l'IITC a proposé une formation professionnelle combinée à une aide au développement des entreprises et à la connexion aux marchés.

À Dadaab, où vivent près d'un quart de million de réfugiés somaliens, l'initiative a été lancée en mai avec un programme de formation et d'encadrement sur le numérique. Pendant plus de cinq mois, Samasource Digital Basics, le bureau de Nairobi d'un organisme à but non lucratif basé à San Francisco, qui enseigne les compétences numériques à des personnes n'ayant pas accès à l'emploi conventionnel, a formé une centaine de participants à la recherche sur Internet, au traitement de texte, à la traduction et aux tableurs ; et les a encadrés sur la meilleure façon de se présenter à de potentiels employeurs sur des plates-formes pour travailleurs indépendants. Samasource et l'IITC ont fourni un soutien de suivi et un encadrement axé sur les compétences professionnelles. Pour la décoration intérieure, Tosheka Textiles, une entreprise sociale kényane spécialisée



2



3



4

1. Les artisans de Nyota Farsamo et leurs produits d'artisanat, Dadaab. © ITC/David Macharia 2. Artisan lors d'une formation, Dadaab. © Botul Khalid 3.-4. Participants au cours sur le travail indépendant en ligne, Dadaab. © Chris Muturi

dans la production de textiles, a formé un groupe d'artisans, la plupart des femmes, au développement de produits. Les experts de Goodies African Interiors & Gifts et Afrika Handmade, deux détaillants de décoration d'intérieur établis à Nairobi, ont travaillé avec les artisans sur la gestion des entreprises et des clients, avant de faciliter leur implantation sur les marchés de Nairobi et au-delà.

Plus tard dans l'année, l'ITC a piloté un projet similaire, axé sur les compétences numériques, dans un autre complexe de peuplement, Kakuma, dans le nord-ouest du Kenya, avec plus de 180 000 réfugiés et demandeurs d'asile, dont beaucoup originaires du Sud-Soudan. GrowthBond, une société de marketing numérique et de services financiers, a dirigé les travaux de formation, qui couvraient également le marketing Internet, dans le but de faire correspondre les talents créatifs des participants à la demande des marchés pour les prestations de travailleurs indépendants. L'ITC a dirigé des ateliers sur le développement des entreprises et de l'entrepreneuriat, ainsi que sur l'encadrement, à la fois pour des travailleurs indépendants et des entreprises locales. Upwork, une plate-forme de travail en ligne de premier plan, a organisé un camp d'initiation au travail indépendant de cinq semaines, au cours duquel les participants ont échangé avec les clients, ont postulé des emplois, ont appris comment améliorer leur profil et ont généré de petits revenus.

## Les résultats

La formation et les relations sur le marché se sont transformées en possibilités d'augmentation de revenus pour les habitants de Dadaab et de Kakuma. Dans les deux cas, les travailleurs indépendants en ligne ont réussi à soumissionner pour des contrats en ligne. Soixante-dix des 83 travailleurs indépendants formés à Dadaab se sont regroupés pour former le collectif Dadaab, offrant des services comprenant la collecte et la saisie de données, la rédaction technique, la traduction et

la transcription. La moitié d'entre eux ont obtenu un emploi leur rapportant plus de \$3 000.

Les participants au cours à Kakuma ont déjà gagné des centaines de dollars grâce à des offres de service en ligne réussies pour des tâches telles que la conception de publicités Facebook et Instagram pendant les activités de formation et le suivi. Dans le cadre d'un concours organisé par l'ITC et GrowthBond pour encourager la poursuite de l'engagement après le cours, six travailleurs indépendants ont gagné des prix en espèces en fonction du nombre d'offres qu'ils ont présentées, de leurs gains et des notes attribuées à leurs travaux, ce qui leur a permis de démarrer leur petite entreprise.

Dans le secteur de la décoration intérieure, les 50 artisans que l'ITC a soutenus à Dadaab se sont organisés en un collectif appelé Nyota Farsamo, du mot swahili signifiant « étoile » et du mot somali signifiant « artisan ». L'entreprise travaille maintenant avec des distributeurs à Nairobi et a gagné plus de \$2 800 en vendant des paniers tressés à des acheteurs à Nairobi et des écharpes teintées qu'une entreprise canadienne utilise comme cadeaux institutionnels. Les ventes ultérieures ont encore accru les revenus des artisans de Dadaab.

## L'avenir

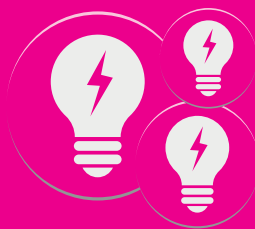
L'ITC continuera à soutenir les travailleurs indépendants en ligne de Dadaab et Kakuma, ainsi que le collectif d'artisans de Dadaab, afin de renforcer leurs activités et de tisser des liens avec de nouveaux clients.

En perspective, l'ITC étudie comment trouver des solutions fondées sur le marché et axées sur le commerce dans les situations de réfugié et de déplacé en Éthiopie, en Somalie et en Ouganda.



## Pourvoyeurs de fonds :

Pays-Bas et Conseil norvégien pour les réfugiés



## SheTrades Invest : Catalyser le financement destiné aux entreprises appartenant à des femmes



### Le défi

Les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) représentent environ 90 % des entreprises et pourvoient à la grande majorité des emplois dans le monde. Dans les pays en développement, l'écart de productivité entre ces entreprises et les grandes entreprises est particulièrement important, ce qui se traduit par des salaires plus bas et des conditions de travail moins favorables pour une grande partie de la main-d'œuvre. Les principales possibilités de réduction de la pauvreté et de promotion d'une croissance inclusive reposent sur le renforcement de la compétitivité de ces MPME et de leur capacité à tirer parti des chaînes de valeur internationales.

Mais, quelle que soit leur idée d'entreprise, les entrepreneurs et les MPME sont souvent confrontés au manque de financement qui est un obstacle quasi-insurmontable pour accroître leurs investissements et leur production : Encore plus dans les pays en développement que dans les pays développés, les marchés de capitaux locaux et les investisseurs accordent la priorité aux entreprises plus grandes et plus matures. Les microentreprises peuvent avoir accès à des prêts de micro-finance allant jusqu'à quelques milliers de dollars, mais les petites et moyennes entreprises ont du mal à faire face à ce que l'on a appelé l'« intermédiaire manquant » pour des montants trop importants pour la micro-finance, mais quasi-insignifiants pour les grandes banques commerciales ou des investisseurs conventionnels.

Alors que les potentiels prêteurs et les investisseurs surestiment généralement les risques présentés par les MPME, il est également vrai que les petites entreprises manquent souvent de compétences en matière de gestion, d'états financiers clairs et de connaissances sur le type d'information dont pourraient avoir besoin des potentielles sources de financement. Il en résulte des besoins de financement massifs non satisfaits : entre \$900 milliards et \$1 100 milliards, selon une estimation de la Société financière internationale.

Pour les femmes entrepreneurs et leurs entreprises, le financement peut être encore plus difficile à obtenir. Les femmes ont moins de chances que les hommes d'avoir un compte bancaire, ce qui les désavantage dans le système financier traditionnel. Les entraves juridiques et réglementaires liés à la propriété des femmes dans de nombreux pays les empêchent de présenter des garanties pour obtenir des prêts. Les femmes entrepreneures sont souvent obligées de recourir

**Les entreprises appartenant à des femmes ne reçoivent que 3 % du financement global de capital-risque et font face à un déficit de crédit annuel estimé à \$285 milliards.**

à d'autres mécanismes de financement, tels que les clubs d'épargne et les groupes de prêt mutuel, mais cela les oblige, encore plus que les hommes, de rester dépendantes des réseaux personnels de famille et d'amis qui ne peuvent généralement pas fournir les montants de financement nécessaires à la croissance à grande échelle. Les entreprises appartenant à des femmes ne reçoivent que 3 % du financement global de capital-risque et font face à un déficit de crédit annuel estimé à \$285 milliards.

Un meilleur accès au crédit pour les entreprises appartenant à des femmes aiderait les nouvelles entreprises à générer de nouvelles affaires et créer nouveaux emplois. Les entreprises appartenant à des femmes emploient généralement plus de femmes, notamment dans les postes de direction. Étant donné que les femmes représentent une part disproportionnée des pauvres dans le monde et qu'elles dépensent davantage de leurs revenus que les hommes pour la santé et l'éducation, la prospérité des entreprises appartenant à des femmes aurait un apport important pour la croissance durable et inclusive.

### La solution

Dans le cadre de son initiative SheTrades, l'ITC a créé SheTrades Invest, une alliance d'investisseurs à impact à long terme et orientés vers le développement et d'institutions de financement du développement investissant dans des entreprises dirigées par des femmes dans des pays en développement. SheTrades Invest était lancé en décembre 2018, à l'occasion du premier anniversaire de la Déclaration de Buenos Aires sur les femmes et le commerce, en partenariat avec GroFin, une institution privée de financement du développement qui investit dans de petites entreprises en croissance en Afrique et au Moyen-Orient.



1.-3. Événement SheTrades Invest au Kenya

 **€10 millions**  
**de financement d'entreprises appartenant à des femmes par l'intermédiaire de SheTrades Invest**

Les investisseurs participant à SheTrades Invest déploieront leur capital-risque à impact dans les MPME contrôlées et éligibles détenues par des femmes afin de susciter la croissance économique et générer des emplois. Les partenaires d'investissement seront sélectionnés sur la base de leur capacité à cibler des rendements sociaux élevés et, dans la mesure du possible, à fournir un financement aux entreprises à des taux comparablement meilleurs que ceux exigés par des sources de financement locales traditionnelles. La contribution de l'ITC consistera à tirer parti du vaste réseau de femmes chefs d'entreprise associé à son initiative SheTrades pour cibler les entreprises à fort potentiel, améliorer leur préparation à l'investissement par le biais de formations visant à améliorer leurs capacités financières et de gestion, et proposer des activités d'encadrement et de mise en réseau.

Depuis 2004, GroFin a investi dans plus de 700 MPME, en collectant \$500 millions de capital-risque auprès d'institutions de financement du développement, d'investisseurs privés et des agences de développement internationales de pays tels que les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les États-Unis. Dans le cadre de la première phase de SheTrades Invest, GroFin investira €10 millions dans des

entreprises détenues par des femmes dans les 14 pays où il opère déjà à savoir la Côte d'Ivoire, l'Égypte, le Ghana, l'Iraq, la Jordanie, le Kenya, le Nigeria, Oman, le Rwanda, le Sénégal, l'Afrique du Sud, la République unie de Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie. L'ITC et GroFin ont lancé un appel aux entreprises de ces pays afin qu'elles fassent des demandes pour recevoir une formation, un encadrement et, éventuellement, des investissements.

### L'avenir

L'ITC s'efforce d'attirer plus d'investisseurs et d'institutions financières de développement dans SheTrades Invest. L'initiative cherche à s'étendre en Amérique latine et en Asie du Sud et du Sud-Est en 2019 en attirant des investisseurs intéressés par ces zones géographiques.

Pour les entreprises qui recherchent des investissements, l'ITC veillera à ce que cette initiative puisse fournir l'ensemble du portefeuille d'instruments financiers, des capitaux propres aux emprunts, et répondre aux besoins de financement d'entreprises indépendamment de leur taille.



# 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



> 7 000 entreprises désormais inscrites sur la plate-forme ConnectUEMOA et sur la place de marché virtuelle pour 160 produits



Un mécanisme régional en ligne mis en place en Afrique de l'Ouest pour rechercher et réduire les obstacles non tarifaires au commerce

### Faits saillants

Dans la **Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE)**, l'ITC a lancé une nouvelle initiative visant à aider les agro-industries à tirer parti des ouvertures de marché existantes dans la région et en Europe. Pour les produits agricoles ciblés tels que l'avocat, le cacao, le café, les épices, le thé et les produits horticoles, l'ITC soutient le renforcement de la compétitivité à l'exportation des MPME du **Burundi**, du **Kenya**, du **Rwanda**, de la **République unie de Tanzanie** et de l'**Ouganda**. En collaboration avec le secrétariat de la Communauté de l'Afrique de l'Est et avec l'apport des parties prenantes des secteurs public et privé de la région, les interventions du projet viseront à supprimer les barrières commerciales dans chacun des secteurs, ainsi qu'à renforcer la compétitivité à l'exportation des MPME et le développement des entreprises.

Dans l'**Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA)**, l'ITC a lancé deux plates-formes numériques

pour créer des ouvertures commerciales et faciliter les échanges. Sur la plate-forme ConnectUEMOA, les entreprises peuvent enregistrer leur profil, leurs produits et leurs services sur un marché virtuel afin d'explorer les ouvertures commerciales dans la région et au-delà. Plus de 7 000 entreprises sont déjà inscrites sur la plate-forme et 160 produits artisanaux régionaux, allant des aliments aux produits de soin pour la peau et aux décorations faites à la main, sont à vendre. Les utilisateurs de ConnectUEMOA peuvent également accéder à l'actualité et aux informations sur les événements liés au commerce. La deuxième plate-forme, le mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce de l'UEMOA (MAOC) permet aux entreprises qui rencontrent des difficultés pour exporter d'alerter les agences responsables en temps réel afin qu'elles débloquent promptement le mouvement des marchandises.

Les travaux de l'ITC visant à favoriser les échanges commerciaux dans différentes sous-régions africaines permettront aux entreprises de mieux tirer parti des possibilités offertes par la zone de libre-échange continentale africaine.

Dans la **zone de libre-échange d'Europe centrale**, qui comprend des pays des Balkans non membres de l'Union européenne, l'ITC s'est efforcé de promouvoir le commerce régional en aidant les gouvernements à éliminer les goulots d'étranglement tarifaires et non tarifaires des chaînes de valeur régionales. L'ITC a cartographié les chaînes de valeur régionales pour les légumes et le fer et l'acier afin de déterminer les principaux obstacles au commerce intrarégional, tels que les retards aux frontières dus à l'inspection physique obligatoire de tous les biens ou à la non-acceptation des certificats de santé et de sécurité délivrés par les pays exportateurs. Dans six pays, l'ITC a mené des études de diagnostic nationales pour évaluer les cadres réglementaire et institutionnel relatifs à la qualité et analyser les causes profondes des obstacles au commerce. Ces études ont alimenté les recommandations d'un groupe consultatif régional du secteur privé sur la manière dont les

pays pourraient favoriser une plus grande intégration économique en partageant des informations, en harmonisant les réglementations techniques et en renforçant les tests de produits à l'échelle régionale. De nombreuses options politiques proposées, telles que le dédouanement rapide par le traitement des documents avant l'arrivée des marchandises à la frontière, devraient être mises en œuvre en 2019.

## Commerce et 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



**\$14,3 millions** de contrats catalysés pour les exportations de l'Éthiopie, du Kenya, du Rwanda, de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie vers l'Inde et l'Union européenne.



**\$102,7 millions** en accords commerciaux éventuels en cours de négociation entre la Chine et l'Éthiopie, le Kenya, le Mozambique, la Zambie, le Bangladesh, le Cambodge, la RDP lao, le Myanmar, le Népal et le Tadjikistan.



**\$32 millions** dans des accords d'investissement confirmés et des débouchés pour \$219 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

En 2018, dans le cadre de son initiative d'appui au commerce et aux investissements indiens en Afrique (SITA), l'ITC a continué à renforcer les liens commerciaux entre l'Inde et l'Afrique de l'Est, notamment en renforçant les capacités institutionnelles, en encourageant les activités de promotion des investissements et en organisant des contacts des délégations de ministres d'Afrique de l'Est avec l'Inde ainsi que des entreprises indiennes avec l'Afrique de l'Est.

Des ventes totalisant \$14,3 millions en ont résulté, ainsi que des accords confirmés d'investissement totalisant \$32 millions et des accords d'investissements supplémentaires de \$59 millions à différentes étapes de la négociation, dans les secteurs des épices, des textiles et du vêtement et du cuir, des huiles comestibles, des légumineuses et des prestations de services appuyés sur les technologies de l'information.

L'une des transactions facilitées a permis à une entreprise de vêtements indienne de créer une unité de fabrication dans le parc industriel de Mekelle en **Éthiopie** afin de

produire des tricots destinés aux marchés européen et nord-américain ; les premières livraisons à l'exportation sont prévues pour le premier trimestre de 2019. En outre, le secteur des épices du **Rwanda** a exporté ses premiers envois de piments hybrides d'une valeur de près de \$23 000 vers l'Inde, ce qui représente le lancement d'un nouveau secteur d'exportation pour le pays.

L'ITC a également encouragé le transfert de technologie et de connaissances entre l'Inde et l'Afrique de l'Est, formé le personnel éthiopien du tissage manuel aux techniques et technologies de tissage de pointe, facilitant la coopération entre des chercheurs **ougandais** et indiens en vue de développer une graine de coton hybride et négociant un accord entre une fondation kényane et une société indienne de sous-traitance des processus d'affaires en milieu rural en vue de la construction d'un atelier de 100 postes à Nairobi, à l'avantage de jeunes urbains défavorisés

Dans le cadre d'un projet similaire, le Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (PIGA), l'ITC s'est efforcé d'intensifier les échanges commerciaux et les investissements entre la **Chine** et l'**Éthiopie**, le **Kenya**, le **Mozambique** et la **Zambie**. Parallèlement aux tournées de présentation sectorielles, aux missions d'investissement en Chine et aux visites de délégations d'investisseurs chinois dans les quatre pays africains, l'ITC a mis en place un réseau de près de 1 600 entreprises chinoises et africaines et a encouragé les entreprises africaines à participer à des événements majeurs dans les domaines du commerce et de l'investissement en Chine. En 2018, l'ITC a facilité 20 accords potentiels d'investissement d'une valeur d'environ \$160 millions dans des secteurs allant des cosmétiques à la transformation des aliments.

Certaines de ces entreprises africaines faisaient partie d'une délégation du secteur privé de 20 pays en développement et pays les moins avancés, dont l'ITC avait soutenu la participation à la première exposition internationale sur les importations en provenance de Chine en novembre. Les entreprises soutenues par l'ITC ont signé 185 contrats pour de potentielles exportations d'une valeur de plus de \$110 millions.

Le projet a également élaboré et publié un guide d'investissement en chinois, étape par étape, à l'intention des entreprises intéressées par des ouvertures commerciales en Éthiopie, au Kenya, au Mozambique et en Zambie.

### Financé en 2018 par :

#### Principaux pourvoyeurs de fonds :

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

#### Bailleurs de fonds des projets :

Cadre intégré renforcé, Chine, Fondation Mo Ibrahim, Pays-Bas, Royaume-Uni, Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), Union européenne

# ÉTUDE DE CAS

## Réduire les risques liés à la diversification des cultures d'exportation de grande valeur pour les agriculteurs rwandais



### Le défi

Comme dans de nombreux pays en développement, les petits agriculteurs rwandais ont tendance à se retrouver dans une sorte de piège d'activité à faible revenu. Les cultures traditionnelles qu'elles cultivent sont soumises à la volatilité des prix sur les marchés locaux et internationaux. Les pressions concurrentielles et la faiblesse du pouvoir de marché maintiennent ces petits agriculteurs dans des faibles marges, même quand les fluctuations de l'offre mondiale peuvent entraîner une hausse et une baisse imprévisibles des prix.

Transférer la culture vers des produits de plus grande valeur et exploiter les marchés d'exportation pour des produits de niche plutôt que des produits en vrac, offre la possibilité d'augmenter les revenus tout en réduisant l'exposition à la volatilité des prix pour les cultures individuelles. Certains produits de plus grande valeur offrent un potentiel de transformation considérable, ce qui permet aux communautés de tirer plus de valeur de leurs cultures tout en les protégeant davantage des fortes fluctuations des prix. Cependant, même lorsque les conditions agronomiques locales sont favorables aux nouvelles cultures de grande valeur, investir dans la diversification comporte des risques : des plants et des plantes inconnus peuvent ne pas se comporter comme prévu ou la demande du marché peut décevoir, entraînant des pertes de revenus. Pour les petits exploitants dont l'exploitation est proche des niveaux de subsistance, de potentiels coûts de la réaffectation des terres, de l'argent et de la main-d'œuvre vers de nouvelles cultures pourraient être trop élevés pour être justifiés.

### La réponse

En collaboration avec le Conseil national de développement des exportations agricoles (NAEB) du Rwanda, l'ITC a soutenu les agriculteurs de la province orientale du pays afin de réduire les risques de diversification des variétés de piment de grande valeur. Cultivés pour leur grande qualité et leurs caractéristiques telles que la récolte à moindre intensité de main-d'œuvre, les variétés de piment telles que Sarpan Dandicut-2, Namdhari et Teja sont recherchées sur les marchés d'exportation, notamment l'Inde et plusieurs pays africains. Quatorze agriculteurs, qui cultivaient principalement des cultures de faible valeur telles que le haricot et le maïs, ont participé au projet pilote sur le piment en 2018.

Dans le cadre du projet d'appui au commerce et aux investissements indiens pour l'Afrique, l'ITC a identifié des partenaires et facilité la coopération afin de réduire chacun des différents types de risques pour les agriculteurs rwandais.

Pour relever les défis liés à la pratique de cultures inconnues, l'ITC a fait appel à des experts en épices indiens pour former les agriculteurs à toutes les étapes de la production de piment, de la création de pépinières à la culture des plants en passant par la préparation au champ, la plantation, l'utilisation d'engrais, la lutte antiparasitaire, la floraison et la récolte. La ferme Gashora, dans le district de Bugesera, dans la province, a servi de site de démonstration permettant aux agriculteurs participants d'observer et de mettre en pratique leur apprentissage.

Des travaux de formation supplémentaires ont également porté sur le traitement du piment, telle que le séchage et l'emballage à la ferme, et sur la tarification et la classification des piments séchés.

Afin de prévenir le risque que les nouveaux piments ne trouvent aucun acheteur, l'ITC a facilité un rachat par une société d'extraction d'épices du sud de l'Inde, spécialisée dans les arômes et les colorants alimentaires. La société a fourni des semences pour cultiver les piments rouges qu'elle souhaitait importer du Rwanda et des experts de la société ont également participé aux activités de formation. Les accords de rachat visaient à assurer la sécurité et la confiance des agriculteurs et des acheteurs : Termes de bons de commande tels que les quantités, paiement, livraison, prix, normes de qualité et autres exigences clairement définis.

Enfin, pour réduire les risques que les piments des petits exploitants n'atteignent pas les marchés d'exportation en Inde et ailleurs en raison de leur méconnaissance des procédures logistiques liées au commerce, l'ITC les a soutenus pour qu'ils se renseignent sur les documents d'exportation, l'emballage et la fumigation des conteneurs et collaborent avec les entreprises d'expéditions.





1. Piments hybrides, Rwanda 2. Récolte de piments, Rwanda 3. Un représentant d'une entreprise indienne d'épices examine la qualité des récoltes, Rwanda 4. Piments séchés prêts à être exportés, Rwanda

## Les résultats

En avril 2018, les agriculteurs rwandais ont expédié en Inde 22,5 tonnes métriques de piment séché de première qualité d'une valeur de près de \$23 000, marquant ainsi le lancement d'une nouvelle industrie d'exportation pour le pays. Les piments ont satisfait aux exigences de santé et de sécurité sans entrave. La société indienne a utilisé les piments pour produire des oléorésines.

Les agriculteurs rwandais participant à la production de piment ont rapporté que leurs revenus et leurs épargnes ont augmenté et qu'ils ont assez de moyens pour améliorer leurs dépenses en vêtements, en logement et en soins médicaux.



**Une nouvelle industrie d'exportation pour le Rwanda :**  
**\$23 000** de valeur des exportations de piment séché

## L'avenir

Le nombre d'agriculteurs qui cultivent des piments a augmenté, tout comme la superficie cultivée, promettant une production et des ventes plus importantes en 2019.

L'ITC collabore avec quatre grandes entreprises indiennes d'épices afin d'étendre la superficie et les variétés de piment au Rwanda et dans la région élargie. L'une des sociétés cultive actuellement des piments biologiques, qui, une fois certifiés, donneront lieu à des primes de prix, au Rwanda. Au-delà du piment, les sociétés ont manifesté leur intérêt pour la culture du romarin, du gingembre et du curcuma au Rwanda. Elles étudient également les possibilités de production de romarin en République-Unie de Tanzanie.



Financé par :  
 Royaume-Uni

# ÉTUDE DE CAS

## Les MPME des pays en développement s'implantent sur le marché chinois



### Le défi

La croissance rapide et la consommation intérieure en hausse ont propulsé la Chine à son statut actuel de deuxième économie mondiale et d'importateur secondaire. Toutefois, alors que la demande chinoise offre d'énormes ouvertures économiques, les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) des pays en développement et des pays les moins avancés ont souvent du mal à exporter leurs produits en Chine.

Exporter sur n'importe quel marché nécessite des coûts et des efforts allant au-delà de ceux encourus lors de la vente sur le marché intérieur. Il s'agit notamment d'adapter les produits aux normes et aux préférences du marché cible, de voyager pour rencontrer de potentiels partenaires et de gérer les différences linguistiques et culturelles.

Les grandes entreprises qui vendent en Chine pourraient recruter du personnel local ou faire appel à des services d'assistance spécialisés pour accéder au marché chinois. Cependant, pour de nombreuses petites entreprises, de telles dépenses peuvent être hors de question. Même les MPME vendant des biens et des services autrement concurrentiels pourraient ne pas comprendre comment les personnaliser pour attirer les acheteurs chinois. Il ne s'agit pas de l'incapacité à fournir un produit de qualité à un prix attractif, mais d'une compréhension insuffisante des besoins des acheteurs et de l'absence d'un réseau commercial qui empêche de nombreuses MPME de pénétrer le marché chinois.

### La réponse

L'ITC œuvre depuis 2014 pour la promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement. Ces efforts ont notamment consisté à permettre aux MPME des pays les moins avancés (PMA) d'Afrique et d'Asie de bénéficier de la demande et des investissements chinois grâce à une combinaison de services consultatifs, de formation technique et de mise en réseau des entreprises.

Lorsque le gouvernement chinois a organisé la première exposition internationale d'importations de Chine (CIIE) en novembre 2018, l'une des nombreuses initiatives visant à renforcer le profil du premier exportateur mondial en tant que destination des importations, l'ITC était bien placé pour soutenir l'implantation des entreprises sur le marché chinois.

L'ITC a recensé près de 100 MPME originaires des pays suivants : Bangladesh, Bolivie, Cambodge, Équateur, Éthiopie, Kazakhstan, Kenya; Kirghizistan, République démocratique populaire lao, Mozambique, Myanmar, Népal, Nigeria, Rwanda, Tadjikistan, Thaïlande, Ouganda et Zambie œuvrant dans les trois secteurs : produits agricoles ; vêtements, accessoires et biens de consommation ; et des services tels que le tourisme. Les entreprises ont été sélectionnées en fonction de leur volonté d'exporter, de leur potentiel à l'exportation en Chine et de leur volonté de partager les coûts de participation.

Il convient de noter que, lors de la constitution de la délégation, l'ITC s'est appuyé sur des réseaux associés à sept projets différents faisant intervenir quatre bailleurs de fonds, créant ainsi des synergies sous la forme d'un meilleur rapport qualité-prix en termes d'appui à la promotion du commerce.

Dans la période qui a précédé la première exposition internationale d'importations de Chine, qui a réuni à Shanghai 150 000 acheteurs nationaux et internationaux, ainsi que des exposants de 100 pays différents, l'ITC a fourni à la délégation des entreprises une assistance en matière d'enregistrement, des cours de formation en ligne et des services de conseil en matière de vente à l'exportation et de négociation, de contrats frontaliers, transport et logistique, et de participation à des foires commerciales en Chine ; notamment des mises en relation entreprise à entreprise avec de potentiels acheteurs.

Lors du salon, des experts de l'ITC ont promu les entreprises et les ont soutenues lors de la préparation et de la signature de lettres d'intention pour entreprendre des relations commerciales avec des acheteurs et des investisseurs établis en Chine.

### Les résultats

Lors de la première exposition internationale d'importations de Chine, la délégation commerciale appuyée par l'ITC a conclu des accords pour fournir des produits et services aux importateurs chinois pour un montant total de \$116 millions.

Les entreprises agro-industrielles zambiennes ont conclu des lettres d'intention pour fournir du porc, du riz et des noix de cajou d'une valeur de plusieurs dizaines de \$millions à leurs homologues chinois. Des entreprises d'Éthiopie, du Kenya et



1. Cabine d'assistance à la délégation commerciale de IITC, China International Import Expo, Shanghai 2. Usine de meubles en bois, Zambie  
3-4. Création de relations entreprise à entreprise, Hangzhou, Chine



**\$116 millions**  
en offres potentielles pour  
les entreprises soutenues  
par l'IITC au CIIE

du Rwanda ont conclu un accord de principe visant à exporter du café et de la sauce au piment vers la plus grande économie d'Asie. Cinq sociétés du Tadjikistan ont accepté de fournir aux importateurs chinois du fil de coton, des chaussettes, des vêtements de sport et des pantoufles en feutre. Une entreprise du Bangladesh vendant des produits cosmétiques naturels a livré pour \$350 000 de produits à un acheteur chinois, grâce aux contacts établis lors de la première exposition internationale d'importations de Chine. Les entreprises boliviennes sont prêtes à vendre du quinoa, des haricots et des fruits déshydratés sur le marché chinois. L'une d'entre elles, qui vendait des céréales, des haricots et des semences, a signé un contrat de \$150 000 avec un acheteur chinois. Et les opérateurs touristiques au Myanmar et au Népal sont sur le point de commencer à satisfaire le nombre croissant de touristes chinois en tournée dans le monde.

De nombreuses entreprises participantes ont été agréablement surprises par leur succès à la foire. « Notre visibilité lors de la première exposition internationale d'importations de Chine est magnifique et dépasse l'imagination », a déclaré Swoyambhu Ratna Tuladhar de Yak & Yeti Entreprises, une entreprise d'artisanat népalaise qui présentait pour la première fois ses produits à l'international. Daisy Sandu, qui dirige Daisy Meat en Zambie, l'a qualifiée de « ouverture révolutionnaire ».

Certains ont déclaré que, mises à part les opérations de vente, le regroupement avait été précieux pour les entreprises participantes, qui avaient pu échanger leur expérience et apprendre les unes des autres. Pablo Palacios, directeur de Southern Expeditions, une société équatorienne de tourisme durable, a déclaré que le fait de faire partie de la délégation soutenue par l'IITC l'avait éclairé sur la manière dont les voyageurs d'autres pays faisaient face à des problèmes similaires. « Pour nous, ce processus a été une expérience d'apprentissage importante sur la culture d'entreprise chinoise, un lieu d'échange d'idées et d'amélioration de notre réseau ».

### L'avenir

La Chine a annoncé l'organisation d'une deuxième édition du CIIE en novembre 2019. L'IITC réunira une autre délégation de 100 MPME dans les secteurs des aliments transformés, des vêtements, des biens de consommation, du tourisme, de l'éducation et des technologies de l'information et de la communication.

Entre-temps, l'IITC fournit un support technique aux entreprises qui ont assisté au salon 2018 dans leur processus pour mener à bien leurs projets. Sur la base de son expérience, l'IITC élaborera également des recommandations sur la manière dont les entreprises pourraient améliorer davantage leurs perspectives d'exportations en Chine, avec des recommandations pratiques sur l'identification des produits et la collaboration avec de potentiels acheteurs.

8 TRAVAIL DÉCENT  
ET CROISSANCE  
ÉCONOMIQUE



12 CONSOMMATION  
ET PRODUCTION  
RESPONSABLES



### Pourvoyeurs de fonds :

Allemagne, Canada, Chine, Danemark, Finlande, Inde, Irlande, Norvège, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Suisse



The cover features a blue-toned background with a blurred image of a computer keyboard. On the left side, there are glowing white lines and dots, suggesting a network or data flow. The bottom right corner is filled with a complex pattern of overlapping, colorful geometric shapes in shades of pink, red, orange, yellow, and blue. The title is centered in the upper half of the page.

# Résultats institutionnels



# Gouvernance et structure institutionnelle

La gouvernance institutionnelle de l'ITC reflète la culture de l'organisation, ses politiques et un ensemble de valeurs fondamentales inscrites dans les règles et règlements de l'ONU.

L'ITC recherche les contributions de parties prenantes gouvernementales 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). Ce dernier se réunit également de manière informelle tout au long de l'année.

Le Groupe consultatif commun est composé de représentants 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 Groupe consultatif communs sont également ouvertes aux observateurs d'autres organismes intergouvernementaux et organisations non gouvernementales compétentes. Le Comité consultatif du Fonds d'affectation spéciale ITC, composé de bailleurs de fonds et de représentants de groupes régionaux, examine l'utilisation du fonds d'affectation spéciale de l'ITC et suit l'orientation générale ainsi que les résultats des programmes financés au moyen de contributions extra-budgétaires.

## Groupe consultatif commun

Le Groupe consultatif commun de l'ITC a tenu sa 52<sup>e</sup> session formelle à Genève le 10 juillet. Les membres ont discuté du rapport annuel 2017 et ont assisté à une démonstration du nouvel outil d'information des prix du marché de l'ITC.

Le Directeur général adjoint de l'OMC, Yonov Frederick Agah, et le Secrétaire général de la CNUCED, Mukhisa Kituyi, ont fait des déclarations. Tous deux ont salué les réalisations de l'ITC en 2017, en insistant sur les domaines de collaboration entre l'ITC et ses institutions mères,

notamment en matière d'informations et de statistiques commerciales, telles que le portail du coton, ePing et Global Trade Helpdesk. L'ITC est un partenaire technique reconnu pour l'application de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges et dans le domaine des mesures non tarifaires, ont-ils déclaré, réitérant que l'atteinte des objectifs de développement durable (ODD) était un but commun aux trois organisations. Les interventions de l'ITC au niveau des pays et son soutien au secteur privé ont été reconnus comme essentiels pour garantir que le commerce, dans le cadre d'un système commercial multilatéral fiable, se traduise par de véritables améliorations de la vie des populations des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA).

La Directrice générale de l'ITC, Arancha González, a déclaré que l'ITC avait continué à transformer les contributions des bailleurs de fonds en ouvertures économiques fondées sur le marché et en moyens de subsistance améliorés pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) et les personnes à la base de la pyramide. À l'appui des objectifs de développement durable, l'ITC a soutenu le renforcement des capacités pour une valeur de près de 86 millions de dollars en 2017, a-t-elle déclaré, soulignant que l'ITC mettait l'accent sur les pays prioritaires, en particulier les PMA et les économies fragiles. Elle a ajouté que les bailleurs de fonds de l'ITC avaient effectué les contributions extra-budgétaires annuelles les plus importantes précédemment, totalisant plus de \$100 millions. L'ITC aurait pour objectifs en 2018 de relever le niveau de ses réalisations de près de 20 % et de surpasser les défis de financement. Elle a promis que l'ITC continuerait à défendre la libéralisation des échanges malgré les obstacles politiques, tout en continuant d'œuvrer pour permettre aux entreprises des pays en développement de tirer parti des ouvertures du marché existantes.

Les délégués ont félicité l'ITC pour les résultats de ses interventions de promotion de la croissance économique par le biais d'un commerce inclusif et durable, en faisant l'éloge de l'institution en tant que partenaire précieux sur le terrain. Ils ont accueilli avec satisfaction le nouveau plan stratégique de



De gauche à droite: Madame Arancha González, Directrice exécutive de l'ITC, Monsieur Mukhisa Kituyi, Secrétaire général de la CNUCED, La directrice exécutive adjointe de l'ITC, Dorothy Tembo ; et le Directeur de la Division des programmes de pays de l'ITC, Ashish Shah, Groupe consultatif commun, Genève

l'ITC pour 2018-2021 et se sont félicités de la gamme grandissante de produits de veille commerciale et économique de l'ITC tels que ePing, SME Trade Helpdesk, la Carte du potentiel d'exportation et la Carte d'accès au marché. L'ITC a été encouragé à poursuivre ses interventions dans les zones post-conflit et les États fragiles et à continuer de donner la priorité aux MPME à la base de la pyramide dans les PMA, les petites économies vulnérables et les pays en développement sans littoral. Les délégués ont exhorté l'ITC à renforcer la gestion et la surveillance des risques et à déployer des efforts supplémentaires pour mettre au point une méthodologie permettant de mesurer et d'établir des rapports sur la rentabilité.

### Comité consultatif du Fonds d'affectation spéciale ITC

Deux réunions officielles du Comité consultatif du Fonds d'affectation spéciale ITC tenues en 2018 ont été consacrées aux performances et aux réalisations récentes de l'ITC. En outre, l'ITC a tenu une session informelle du Comité consultatif du Fonds d'affectation spéciale ITC en février pour examiner le projet de plan opérationnel pour 2018 et obtenir des retours d'informations sur le cadre de gestion des risques de l'ITC.

Face au contexte d'incertitude et de volatilité accrues, l'ITC s'est efforcé de cerner et d'atténuer les risques stratégiques, internes et externes. En 2018, l'ITC a examiné les risques de projets et intégré en conséquence, des éléments à son cadre de gestion des risques.

L'ITC mène une réflexion sur les risques liés à la mise en œuvre de trois grandes catégories :

**1. Stratégiques** : Ceux-ci incluent le risque de volatilité de financement ainsi que les risques liés à l'impact et la durabilité, car le portefeuille de projets de l'ITC se concentre de plus en plus sur certaines des économies les plus difficiles du monde. Les responsables de projet

ont attiré l'attention sur les difficultés rencontrées pour trouver des experts spécialisés dans les délais impartis et sur la nécessité de s'appuyer sur des partenaires de mise en œuvre établis dans des régions éloignées et isolées. L'ITC gère ces risques grâce à un dialogue permanent avec les parties prenantes.

**2. Internes** : L'ITC a réagi à ces risques opérationnels évitables en utilisant trois lignes de défense : la gestion des opérations et du personnel, les fonctions de contrôle et de surveillance des risques définies par la direction, et l'assurance indépendante. Les risques de fraude, de harcèlement et de sécurité du personnel sont soumis à la tolérance zéro et ont fait l'objet de formations et d'autres activités de sensibilisation. L'application stricte de règles et de procédures a assuré les parties prenantes du respect par l'ITC de normes strictes, bien que ces procédures limitent parfois la capacité des responsables de projets à réagir de manière flexible aux conditions changeantes sur le terrain.

**3. Externes** : Ceux-ci incluent des risques sur lesquels l'ITC a peu de contrôle. Il s'étendent des situations géopolitiques spécifiques aux pays, aux risques environnementaux, à la réforme de l'ONU, au pacte de financement proposé par le Secrétaire général de l'ONU en passant par la cybersécurité. Un risque plus spécifique est lié à la différence dans les exigences de rapport par les bailleurs de fonds, ce qui entraîne des demandes de rapport ad hoc. La réponse de l'ITC consiste à renforcer la résilience pour faire face à l'incidence de tels risques.



# Évaluation et performance

Pour toutes les interventions de l'ITC, l'évaluation systématique est un instrument clé pour la redevabilité par rapport aux résultats escomptés, ainsi que pour soutenir l'apprentissage institutionnel et le développement des connaissances. Les évaluations informent le processus décisionnel de l'ITC en matière de gestion des politiques, des programmes et des projets, dans le but d'améliorer les performances et d'accroître sa contribution à l'atteinte des objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies.

L'unité d'évaluation indépendante (IEU) est la gardienne de la fonction d'évaluation de l'ITC. Elle traite de quatre types d'évaluations. Trois sont internes à l'ITC, marquées par différents niveaux de rigueur : Premièrement, les évaluations menées directement par cette unité. Deuxièmement, les auto-évaluations par les directeurs de projet avec le soutien consultatif de l'unité d'évaluation indépendante. Troisièmement, les rapports d'achèvement de projet par les directeurs. Quatrièmement, les évaluations dirigées par des bailleurs de fonds. L'unité d'évaluation indépendante supervise ces évaluations et s'efforce de traduire leurs résultats en changements de mode de fonctionnement de l'ITC. Dix-huit évaluations ont été produites en 2018 : trois évaluations menées par l'unité d'évaluation indépendante, deux auto-évaluations, huit rapports d'achèvement de projet et cinq évaluations menées par des bailleurs de fonds.

Comme chaque année, l'ITC a résumé les constatations essentielles et les points d'apprentissage des évaluations dans un rapport annuel de synthèse de l'évaluation, qui comprenait des recommandations à la haute direction. Les principaux enseignements tirés ont trait à la durabilité et sont résumés dans le tableau ci-dessous. Une « méta-évaluation » distincte de trois des évaluations de 2018 a révélé que l'ITC répondait aux exigences énoncées dans le Plan d'action du système des Nations Unies sur l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes (UN-SWAP) pour l'intégration des questions relatives aux droits humains et à l'égalité des genres lors des évaluations de projets.

Un aboutissement important des travaux d'évaluation de l'ITC en 2018 a été la publication d'un ensemble révisé de directives fournissant une base à l'échelle institutionnelle pour la méthodologie, les processus et les normes de qualité des évaluations de l'ITC, garantissant ainsi un niveau de cohérence et de comparabilité.

L'unité d'évaluation indépendante est un membre actif du Groupe d'évaluation des Nations Unies (UNEG) et a dirigé l'examen à mi-parcours de la stratégie de l'UNEG pour 2014-2019.

En 2018, le Bureau des services de contrôle interne des Nations Unies (BSCI) a audité un portefeuille de projets de l'ITC visant à renforcer la compétitivité des exportations au Bangladesh, au Kenya, au Myanmar et en Ouganda, mis en œuvre entre 2013 et 2017 et financé par le Centre pour la promotion des importations des pays en développement du gouvernement néerlandais (CBI). Les auditeurs ont conclu que les projets, appelés collectivement la troisième phase du Fonds d'affectation spéciale des Pays-Bas (NFT III) étaient bien gérés : une participation active du bailleur de fonds et de la direction de l'ITC, une planification fiable, une budgétisation efficace et des théories du changement clairement définies ont contribué à délivrer à temps, la plupart de la production du rendement et résultats escomptés des projets. Ils ont constaté qu'il était possible d'améliorer les procédures de gestion des risques et ont recommandé à l'ITC de procéder à des examens de la durabilité trois à cinq ans après la fin du projet.

L'ITC a également contribué au programme de travail pour 2018 du Corps commun d'inspection (CCI), l'organe de contrôle indépendant des Nations Unies, en participant à six examens à l'échelle du système couvrant des sujets tels que les programmes de stages, la coopération Sud-Sud et triangulaire, les dénonciateurs, les services de soutien administratif, l'accessibilité pour les personnes handicapées, et le renforcement de l'utilisation des recherches sur les politiques par les agences des Nations Unies. L'ITC a été reconnu pour sa politique en matière d'emploi et d'accessibilité pour les personnes handicapées. L'initiative Global Trade Helpdesk de l'ITC a été reconnue comme un exemple de bonne pratique pour l'agrégation et la diffusion d'informations provenant de multiples organismes internationaux. L'ITC a également été félicité d'avoir fait participer des chercheurs de pays en développement à la constitution d'ensembles de données nationales pour sa publication intitulée *Perspectives de compétitivité des PME*.





## Principaux enseignements tirés de l'impact durable

---

**1. La continuité dans la compréhension des conditions locales, des capacités et des relations est essentielle pour le succès des interventions de l'ITC.**

Pour maximiser l'impact, les projets doivent évaluer clairement les besoins, les conditions et la préparation des entreprises partenaires, des institutions d'appui au commerce et à l'investissement et des organismes gouvernementaux, avant, pendant et après la mise en œuvre.

**2. La durabilité repose sur le transfert réussi de capacités, des talents et de compétences aux bénéficiaires et aux partenaires, de manière à favoriser l'appropriation locale et l'engagement à long terme.**

En fin de compte, la durabilité des projets après leur clôture repose sur le soutien et les capacités locales. Les carences de cette capacité doivent être comblées avant la fin des projets pour un meilleur après-projet.

**3. Les bénéficiaires et les partenaires sont comme des « startups » engagées dans un processus d'innovation complexe et de changement dans un environnement risqué et incertain.**

L'innovation concerne le changement. Lorsque des projets de l'ITC prônent des changements simultanés à la fois entre les MPME, les institutions d'appui au commerce et à l'investissement et les gouvernements, l'ajustement peut prendre du temps. L'ITC peut être un facilitateur qui soutient ses partenaires et les parties prenantes pour qu'ils travaillent à leurs propres objectifs de développement.

**4. L'intégration des risques et la planification d'urgence dans la gestion de projet permet aux bénéficiaires et aux partenaires de relever les défis de développement durable.**

Une gestion des risques et une planification des mesures d'urgence saines aident les partenaires et les bénéficiaires à faire face aux grands développements inattendus inhérents à tout environnement de démarrage. L'expérience montre que la flexibilité dans la gestion de projet permet d'atteindre des résultats positifs en donnant une réponse rapide aux risques émergents.

**5. La théorie du changement reste un outil essentiel pour favoriser l'innovation et les transitions durables.**

La multiplicité des facteurs qui influent sur la capacité des bénéficiaires et des partenaires de projet à consolider et tirer parti de manière indépendante des résultats souligne l'importance d'une planification et d'une exécution holistique et réactive des projets. Une théorie du changement bien articulée garantit que les projets et programmes répondent aux besoins des parties prenantes.

---

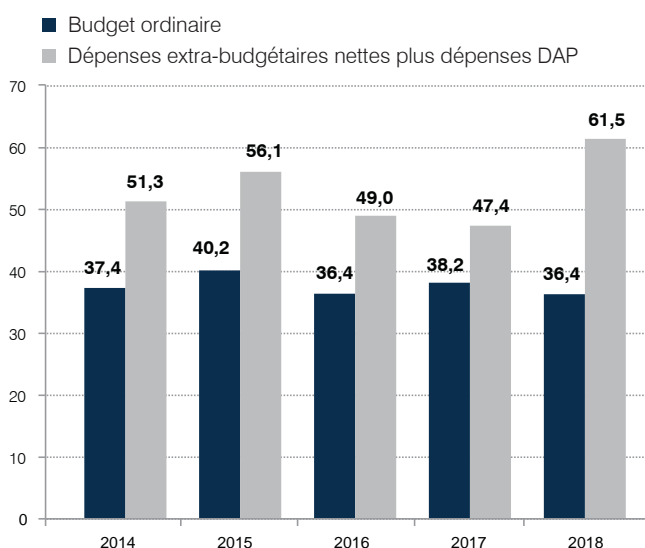


# Aperçu financier

Deux sources de financement permettent à l'ITC de s'acquitter de son mandat : le budget ordinaire (BO) et les ressources extra-budgétaires (XB). Le budget ordinaire est également financé par les Nations Unies (ONU) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur une base biennale : 2018 était la première année de l'exercice biennal 2018-2019. Les fonds XB désignent les contributions volontaires versées par les États membres, les organisations multilatérales, les entités du secteur privé, etc., sur des périodes pluriannuelles. Les dépenses d'appui programme (DAP) sont générés via une imputation aux dépenses XB et le budget est approuvé chaque année.

En 2018, l'ITC a reçu une « opinion d'audit sans réserve » sur ses états financiers pour 2017, confirmant sa pleine conformité aux normes comptables internationales du secteur public et à de saines pratiques de gestion financière.

**FIGURE 2** Plan de dépenses 2014-2018 (en \$millions)



## DONNÉES FINANCIÈRES CLÉS POUR 2018

- **\$165,04 millions** de valeur totale des nouveaux accords XB étaient signés en 2018, pour des projets allant jusqu'à 2023 (2017 : \$102,48 millions).
- Un montant total de **\$166,53 millions** de ressources étaient disponibles en 2018, composé d'un solde d'ouverture de \$32,75 millions et de \$133,78 millions de nouvelles contributions (2017 : \$122,75 millions).
- **\$133,78 millions** de contributions brutes étaient reçues (2017 : \$93,75 millions).
- **\$104 millions** était le montant total cumulé des dépenses (2017 : \$89,76 millions).

Les efforts de collecte de fonds de l'ITC ont été très fructueux en 2018, entraînant la signature de nouveaux accords de financement d'un montant de \$165,04 millions. Ceux-ci ont permis une expansion des activités de l'ITC pour répondre à la demande croissante.

Les dépenses totales en 2018 ont augmenté de 16 % par rapport à 2017. Alors que les dépenses sur le budget ordinaire au cours de la première année de l'exercice biennal ont diminué de \$1,83 million, passant à \$36,35 millions, les dépenses extra-budgétaires d'assistance technique, de renforcement des capacités et de veille économique et commerciale ont augmenté de 38 %, pour atteindre \$63,94 millions en brut. Les DAP se sont élevées à \$3,72 millions, soit une diminution de \$1,63 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 sur le BO couvre également la recherche-développement générale sur la

TABLEAU 1 État des ressources (en \$millions brut) au 31 décembre 2018

| DESCRIPTION                                  | Bilan d'ouverture | Revenu net perçu* | Dépenses      | Total avoirs en numéraire |
|--|-------------------|-------------------|---------------|---------------------------|
| Budget ordinaire                             | -                 | 37,60             | 36,35         | 1,26                      |
| Dépenses d'appui aux programmes              | 1,18              | 6,18              | 3,72          | 3,64                      |
| Total ressources extra-budgétaires           | 31,57             | 89,99             | 63,94         | 57,62                     |
| Ressources extra-budgétaires, Premier compte | 2,88              | 18,15             | 12,73         | 8,30                      |
| Ressources extra-budgétaires, Second compte  | 28,69             | 71,84             | 51,21         | 49,32                     |
| <b>Total</b>                                 | <b>32,75</b>      | <b>133,78</b>     | <b>104,00</b> | <b>62,52</b>              |

\*Contribution nette, y compris les remboursements aux donateurs (\$0,58 million), à l'exclusion des intérêts et des transferts aux réserves d'exploitation.

promotion du commerce et le développement des exportations, dont une partie résulte en études publiées, informations sur le marché et services statistiques

- **\$37,60 millions** de ressources BO étaient disponibles pour 2018.
- **\$36,35 millions** ont été comptabilisés en dépenses au 31 décembre 2018, ce qui correspond à un taux d'exécution de 97 % des ressources disponibles.

Pour les besoins de la présentation, le budget de l'exercice biennal est réparti également entre les deux années, bien que les augmentations statutaires entraînent une augmentation des coûts de personnel au cours de la deuxième année.

### Fonds extra-budgétaires

Le total des ressources disponibles en 2018 comprenait :

- **\$31,57 millions** reportés de 2017.
- **\$89,99 millions** en contributions brutes reçus en 2018.

L'ITC a continué de nouer des relations étroites avec divers bailleurs de fonds, en concluant des accords de l'ordre de \$165,04 millions avec des gouvernements donateurs, des agences multilatérales et des fondations internationales. Malgré un contexte général de financement limité pour les programmes de développement international, les contributions XB à l'ITC en 2018 ont atteint un record de \$89,99 millions. Ces contributions proviennent d'une base de plus en plus diversifiée : 14 bailleurs de fonds ont fourni chacun plus de \$1 million, représentant ensemble 88 % du financement XB.

La figure 3 illustre l'évolution des contributions non affectées et à affectation flexible (appelées Premier compte) en termes de nombre de contributeurs et de la valeur totale de leurs contributions.

Les prestations XB de \$63,94 millions réalisées par l'ITC en 2018 représentent une augmentation de 38 % par rapport à l'année précédente, reflétant la demande croissante de services de la part de l'ITC ainsi que le passage continu vers des programmes de plus grande envergure. En raison de la nature pluriannuelle de ces programmes, l'ITC dispose d'un solde de \$57,62 millions (contre \$31,57 millions à la fin de 2017) à utiliser pour des activités en 2019 et au-delà, pour lesquelles des accords de financement d'une valeur de \$174,50 millions ont déjà été signés.

FIGURE 3 Premier compte - Contributions 2015-2018 (en \$millions)

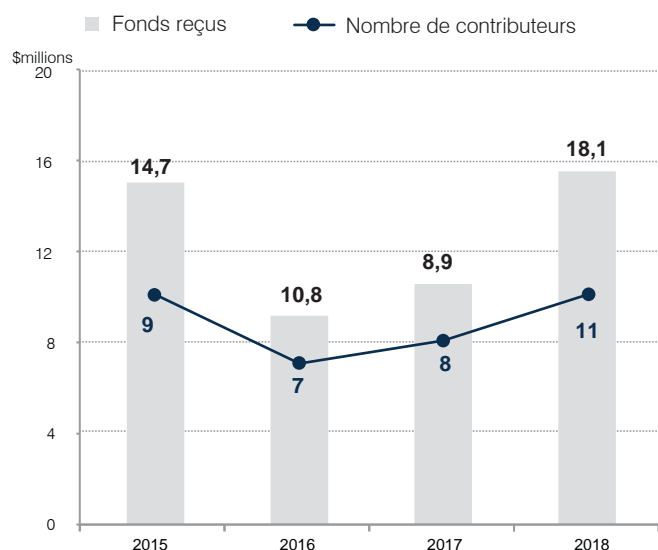


FIGURE 4 Accords de financement signés 2015-2018 (en \$millions)

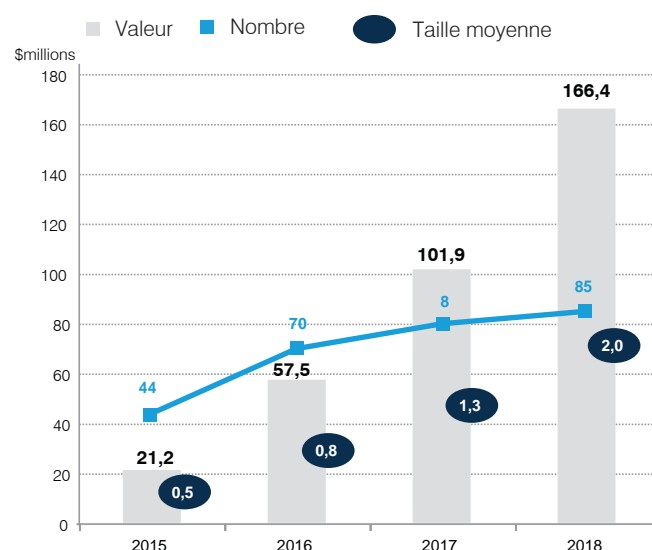


TABLEAU 2 Dépenses sur le BO en 2018 (\$millions bruts\*)

| CATÉGORIES   | Dépenses      |
|--|---------------|
| Coûts de personnel et autres coûts liés au personnel | 30,1          |
| Coûts d'exploitation et autres coûts directs         | 4,2           |
| Services contractuels                                | 0,9           |
| Équipement, véhicules et mobilier                    | 0,6           |
| Voyages  | 0,5           |
| Approvisionnements, matières premières et matériaux  | 0,1           |
| <b>Total</b>   | <b>36,35</b>  |
| <b>Ressources disponibles</b>                        | <b>37,60</b>  |
| <b>% de réalisation</b>                              | <b>96,7 %</b> |

\* 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.

Bien que la tendance à l'augmentation du financement XB semble devoir se poursuivre, le maintien de la fourniture de l'assistance technique par l'ITC restera également subordonné aux niveaux futurs du budget ordinaire.

### 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 liés 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.

- **\$6,18 millions** de recettes de DAP étaient reçus en 2018, en plus du report de \$1,18 million de 2017.
- **\$3,72 millions** en DAP.
- **\$3,64 millions** comme solde du compte de DAP à la fin de l'année.

### Réforme de budget de l'ONU

L'Assemblée générale des Nations Unies a approuvé, à titre d'essai, le passage d'une période budgétaire biennale à une période budgétaire annuelle pour le Secrétariat de l'ONU. Le changement vise à améliorer la gestion des performances, la planification et la production de rapports sur l'utilisation des ressources. Ce changement entraînera des modifications telles qu'un nouveau format de budget et l'obligation de soumettre des informations supplémentaires aux organes de contrôle, un nouveau calendrier pour la préparation et la soumission du budget, l'interruption des rapports à mi-parcours et la fin de la pratique consistant à reporter les fonds non dépensés à la fin de l'année.

Dans le même temps, l'autre organisation mère de l'ITC, l'OMC, maintiendra son processus budgétaire biennal en cours. Si l'Assemblée générale des Nations Unies opte pour le passage permanent à la budgétisation annuelle, cette décision aura des répercussions sur les dispositions administratives relatives au budget de l'ITC.

TABLEAU 3 Dépenses XB par domaine d'intervention en 2018 (\$millions bruts)

| CATÉGORIES   | Dépenses    |
|--|-------------|
| Experts techniques et autre personnel                          | 44,0        |
| Coûts d'exploitation et autres coûts directs                   | 7,6         |
| Voyages  | 6,9         |
| Services contractuels  | 2,3         |
| Transferts et subventions accordés aux partenaires d'exécution | 2,1         |
| Équipement, véhicules et mobilier                              | 0,8         |
| Fournitures, marchandises et matériaux                         | 0,1         |
| <b>Total</b>   | <b>63,9</b> |

TABLEAU 4 Dépenses XB par domaine d'intervention en 2018 (\$millions bruts)

| PRINCIPAUX DOMAINES  | Dépenses    |
|--|-------------|
| Fournir une veille commerciale et économique                         | 5,6         |
| Créer un environnement propice aux affaires                          | 7,4         |
| Renforcer les institutions d'appui au commerce et à l'investissement | 4,6         |
| Relier les PME aux chaînes de valeur internationales                 | 15,5        |
| Promouvoir et intégrer un commerce inclusif et vert                  | 19,6        |
| Soutenir l'intégration économique régionale et les relations Sud-Sud | 9,8         |
| Institutionnel   | 1,4         |
| <b>Total</b>   | <b>63,9</b> |

Suite à une autre préoccupation également liée à l'interaction des procédures budgétaires de ses deux organisations mères, le budget régulier (RB) de l'ITC en francs suisses a été réduit à plusieurs reprises au cours des dernières années. L'ONU gère un programme budgétaire biennal en dollars américains, qui comprend une méthode de « réévaluation des coûts » permettant des ajustements budgétaires en fonction de l'évolution des taux de change, de 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 au titre du budget ordinaire fonctionnait de manière asymétrique : les ajustements à la baisse de la réévaluation effectués par l'ONU devaient être compensés par l'OMC, tandis que ses ajustements à la hausse, parce qu'ils ne pouvaient être compensés par l'OMC, devaient rester inappliqués.

En réponse à ce défi, l'Assemblée générale des Nations Unies a approuvé en décembre 2018 un mécanisme révisé de réévaluation des coûts pour l'ITC, qui aboutira à un budget stable en francs suisses, même si le montant en dollars américains figurant dans le budget-programme des Nations Unies varie en fonction des fluctuations des taux de change.



# Gestion des ressources humaines

Les principales priorités de l'équipe de gestion des ressources humaines de l'ITC en 2018 ont été les suivantes : renforcer la politique de tolérance zéro en matière de comportement interdit ; poursuivre les travaux en faveur de la parité hommes-femmes au sein de l'institution ; mettre à niveau les politiques et systèmes de conciliation vie professionnelle et vie privée ; améliorer les processus d'embauche ; concevoir et déployer un cadre de développement des talents ; et capturer les compétences du personnel de l'ITC dans une base de données pour définir les lacunes et faciliter la planification des effectifs.

## Tolérance zéro envers les comportements interdits

Depuis 2010, l'ITC applique une politique de tolérance zéro, conforme à la politique des Nations Unies, concernant les comportements interdits, qui couvre la discrimination, le harcèlement (notamment le harcèlement sexuel) et l'abus de pouvoir. En application de cette décision, dans le cadre de son engagement en faveur d'un environnement de travail sécurisé et équitable, l'ITC offre aux employés des moyens de signaler le harcèlement sexuel et de demander de l'aide, soutient les victimes de harcèlement sexuel et protège les dénonciateurs. Les membres du personnel, en particulier les responsables, se voient régulièrement rappeler leurs responsabilités en matière de dénonciation du harcèlement et de soutien aux victimes.

En 2018, l'ITC a renforcé cette politique de tolérance zéro en demandant au personnel de lire et d'accepter un nouvel ensemble de directives clarifiant les normes de comportement escompté et de suivre, en dialogue avec leurs supérieurs hiérarchiques, le module du Bureau de la déontologie des Nations Unies « Normes de conduite : Qu'attend-on de moi ? ». L'équipe des ressources humaines de l'ITC a organisé des programmes de formation pour les employés concernés sur les préjugés inconscients et l'inclusion sur le lieu de travail, et a examiné le respect par le personnel, des exigences de formation obligatoires en matière de harcèlement, exigences également étendues aux consultants et aux entrepreneurs.

## Parité hommes-femmes

L'ITC a poursuivi ses efforts en faveur de l'équité entre les sexes en menant des actions ciblées pour attirer des femmes qualifiées et formuler une fiche d'évaluation mensuelle pour suivre les progrès accomplis en matière de parité. À la fin de 2018, le pourcentage de femmes travaillant pour l'ITC atteignait globalement 44 % contre 41 % l'année précédente dont 54 % au niveau P-2 et 52 % au niveau P-3. La proportion de femmes employées au niveau P-4 a progressé vers la parité. La Directrice générale a réaffirmé qu'elle s'était engagée à atteindre la parité entre les sexes au plus haut niveau de la profession avant 2020, la parité au P-5 devant être atteinte d'ici 2023.

En outre, l'ITC s'est associé à l'Union internationale des télécommunications (UIT) pour lancer un programme d'encadrement conjoint visant à combler les lacunes pour rendre l'environnement davantage habilitant pour les femmes dirigeantes. Les participants reçoivent un soutien lors des phases importantes de leur carrière de la part de dirigeants expérimentés de l'ITC et de l'UIT, hommes et femmes. Le personnel encadré a eu accès à des possibilités de réseautage inter-organisations et à un apprentissage par l'expérience pour surmonter les défis liés au travail et développer les compétences de gestion.

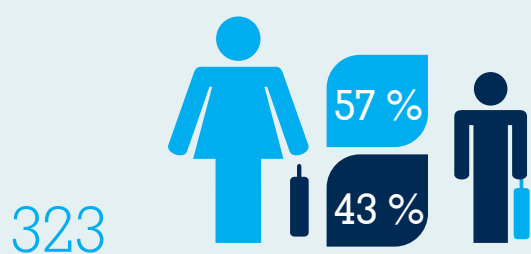
## Équilibre vie professionnelle et vie privée

En mars 2018, après une enquête auprès du personnel, l'ITC a amélioré ses politiques en matière d'équilibre vie professionnelle et vie privée afin de créer un environnement de travail porteur, d'améliorer l'engagement et la productivité du personnel, de renforcer la gestion axée sur les résultats en hiérarchisant les performances individuelles et d'aider le personnel à mieux gérer les contraintes de temps.

La possibilité d'utiliser des options d'équilibre vie professionnelle et vie privée, telles que le télétravail et les heures de travail décalées, y compris des demi-journées et de plus courtes pauses déjeuner obligatoires, a été étendue aux travailleurs à temps partiel.



## Ressources humaines de l'ITC en chiffres

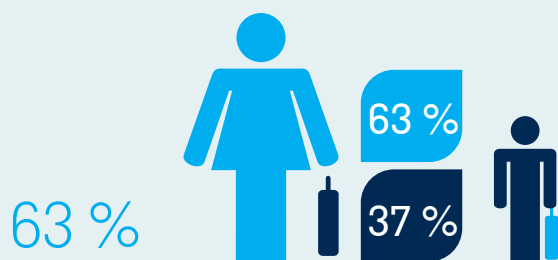


Membres du personnel représentant 82 nationalités

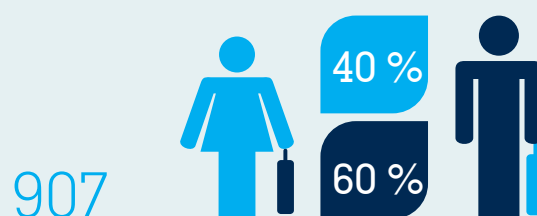


110

Stagiaires recrutés issus de 38 pays



Concours de recrutement à durée déterminée remportés par les femmes



Consultants et entrepreneurs individuels (de 117 pays)



49 %

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

119

Personnel des pays en développement et en transition

16

Membres du personnel de pays moins développés

## Premières impressions



**Yu Zhang** Administrateur  
auxiliaire, Bureau pour  
l'Asie et le Pacifique  
(Chine)

*Mon travail consiste à soutenir la conception et la mise en œuvre de projets d'assistance technique liée au commerce dans la région Asie-Pacifique, en particulier dans les pays les moins avancés. J'ai personnellement constaté comment l'ITC soutient les PME pour le renforcement de leurs capacités et leurs chaînes de valeur. En 2018, je faisais partie de l'équipe de l'ITC qui a aidé près de 100 MPME de 20 pays à participer à l'Exposition internationale China Import 2018 à Shanghai, qui a débouché sur des transactions d'une valeur potentielle de \$116 millions. L'ITC m'a apporté d'énormes possibilités de croissance et c'est pour moi un honneur de travailler avec d'excellents collègues du monde entier.*



**Judith Fessehaie**  
Responsable du programme  
politique, SheTrades, chaînes  
de valeur durables et inclusives  
(Italie)

*J'ai récemment rejoint le Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce à l'ITC. C'est un moment très intéressant, car l'initiative SheTrades étend rapidement ses projets dans les pays ainsi que son champ d'action. Nous passons du simple fait d'assurer le renforcement de capacité et l'appui à l'accès aux marchés, aux femmes entrepreneurs et producteurs ; à des démarches plus globale pour aborder les obstacles structurels auxquels sont confrontées les femmes dans l'économie, à la promotion des réformes de politique commerciale aux niveaux national et régional, ainsi qu'à un agenda mondial sur le commerce et le genre. Je suis très heureuse d'être à l'ITC et de travailler avec des équipes dynamiques et dotées de la capacité unique de passer des projets au niveau des entreprises à l'élaboration d'un programme mondial pour un commerce inclusif et durable.*



**Cintia de Lima Cardoso**  
Assistante informations et données,  
Veille économique et commerciale  
(Brésil)

*Avant de faire partie de l'équipe de veille économique et commerciale l'ITC, j'ai travaillé comme journaliste économique. J'admirais déjà les interventions de l'ITC et la qualité de ses données. Voilà pourquoi j'étais si désireuse de faire partie du personnel de l'ITC. Mes tâches principales consistent à traduire des informations très techniques en mots de tous les jours et de répandre les bonnes nouvelles que les barrières invisibles au commerce, les fameuses mesures non tarifaires, peuvent être surmontés.*

L'ITC a amélioré son système interne en ligne pour suivre la façon dont les directeurs traitent les demandes d'employés pour bénéficier des flexibilités vie professionnelle et vie privée, afin de faciliter leur utilisation. L'ITC a également introduit un ensemble de principes progressifs d'équilibre vie professionnelle et vie privée visant à renforcer la responsabilisation entre les superviseurs et le personnel, garantissant aux membres du personnel une audition impartiale et présumant que les demandes seront approuvées dans toute la mesure du possible, tout en engageant le personnel et les superviseurs à utiliser les mécanismes de flexibilité au travail de manière productive.

## Recrutement et sélection

En 2018, l'équipe des ressources humaines de l'ITC a piloté l'utilisation d'un outil d'évaluation de l'intelligence émotionnelle conforme aux normes de l'industrie dans les processus de recrutement clés, et a constaté qu'il s'agissait d'un moyen utile pour identifier les candidats adaptés aux besoins actuels et anticipés d'un poste donné. Cette approche de sélection situationnelle est un complément utile aux méthodes de sélection traditionnelles.

## Cadre de développement des talents

L'ITC a conçu et mis en place un cadre de développement des talents comprenant des conseils de carrière, un encadrement, la participation à des processus de sélection de poste simulés et une formation en capacités personnelles et professionnelles. L'objectif de ce cadre est de développer et de faire croître les ressources humaines internes de l'ITC afin de maximiser l'efficacité individuelle et institutionnelle.

## Planification des effectifs

Une base de données sur les compétences de l'ITC développée en 2018 servira de répertoire régulièrement mis à jour des compétences du personnel afin de maximiser leur utilisation et de définir les lacunes en compétences. Les informations contenues dans la base de données alimenteront la planification de l'ITC pour le déploiement des effectifs, ainsi que pour l'apprentissage et le développement.

# Innovation Lab de l'ITC

Innovation Lab de l'ITC a été créé pour répondre à un besoin d'adaptation rapide aux changements dans la manière dont les acteurs du commerce et du développement apportent une assistance technique. Innovation Lab vise à outiller les individus et les équipes de l'ITC pour qu'ils exploitent les nouvelles technologies et les nouveaux modèles commerciaux afin de garantir que l'institution puisse se transformer en permanence pour rester en phase avec les besoins de ses clients.

À l'ITC, l'innovation signifie une culture consistant à repenser les approches, à générer et à mettre en œuvre de nouvelles idées et à partager les enseignements tirés, le tout dans le but de fournir une assistance technique liée au commerce plus efficacement tout en optimisant l'utilisation des ressources.

Depuis sa création en 2014, Innovation Lab a piloté une série d'activités, en collaboration avec des équipes de l'ITC et des experts externes, afin de stimuler l'innovation dans la conception et la réalisation de projets. En 2018, le laboratoire a mis en place et piloté de nouveaux programmes, tels que l'identification d'ambassadeurs de l'Innovation Lab au sein de l'ITC et l'organisation d'événements réguliers pour présenter aux collègues de nouveaux outils et applications potentiellement utiles. Sur la base des commentaires des utilisateurs et des partenaires, il a modifié son portefeuille pour inclure, par exemple, une version abrégée d'Innovation Bootcamp, une formation en conception de solutions de développement centrées sur l'homme.

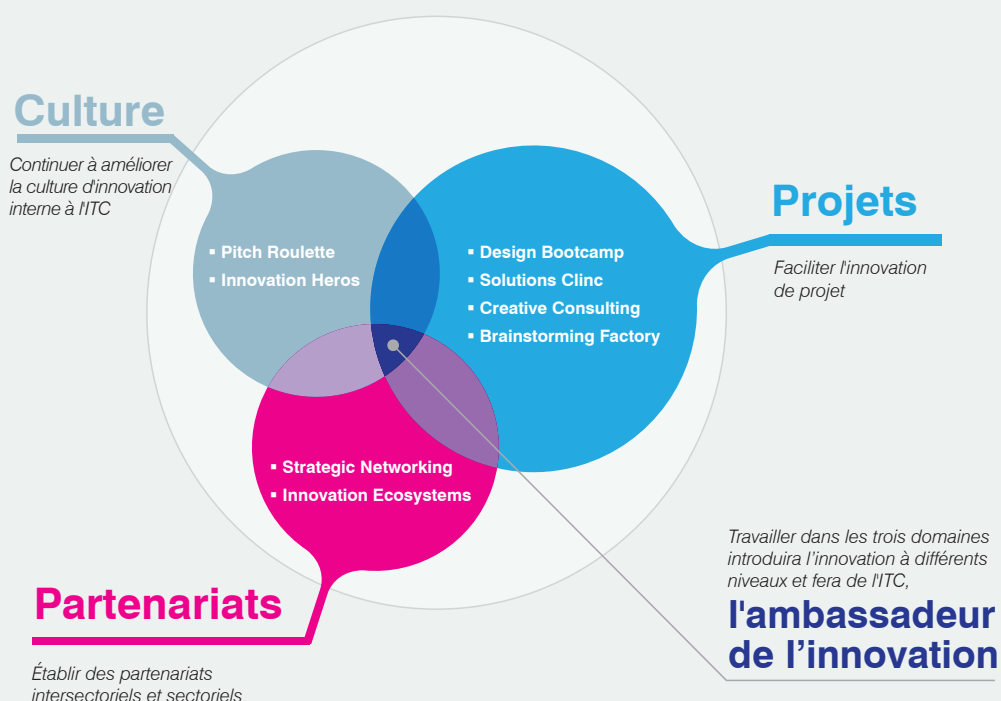
Innovation Lab n'a pas de personnel dédié : Les personnes de tous les pays de l'ITC se portent volontaires pour faire équipe. En 2018, l'ITC a alloué \$200 000 de fonds de base pour soutenir les interventions d'Innovation Lab.

## Faits saillants en 2018

- **674 personnes** ont été initiées à la pensée créative et à l'innovation dans le commerce grâce à des activités telles que : les prix Innovation Heroes, Innovation Sprint, la conférence Ahimsa, des réunions de donateurs et des sessions de présentation
- **3 améliorations** de processus internes ont été déclenchées : l'utilisation du système de gestion de la relation client (CRM), la révision des services de bibliothèque de l'ITC et l'intégration de la dimension de genre
- **5 nouvelles collaborations** développées avec : des experts individuels, Geneva Creativity Centre, Ahimsa Fund, Master Trainer's Institute. Innovation Lab a adhéré à l'UNIN (réseau des Nations Unies pour l'innovation).
- **121 personnes** ont été formées aux méthodes et outils d'innovation de l'ITC dans le cadre de sessions de Solution Clinic, de séances de brainstorming, d'Innovation Bootcamp et Innovation Sprint de l'ITC.
- **10 initiatives d'innovation de projet** ont été incubées. Cinq projets ont déjà été présentés à un public externe, deux sont en phase de développement et cinq sont sortis du Bootcamp en novembre.
- **5 initiatives** de l'ITC ont été renforcées avec des contributions d'Innovation Lab : les activités du projet d'autonomisation des jeunes de Gambie sur la conception, un atelier Sprint sur l'innovation facilité pour l'initiative sur les migrations et les déplacements, et des contributions proposées aux groupes de travail sur l'offre numérique et la prise en compte de l'Environnement.



TABLEAU 5 Les trois domaines activités principales d'Innovation Lab



## Interventions d'Innovation Lab

Pour mener à bien sa mission en 2018, Innovation Lab a mené des interventions dans trois domaines : la culture, les projets et les partenariats.

Dans chaque domaine, Innovation Lab a mené des activités qui ont introduit et encouragé l'innovation à différents niveaux de l'organisation.

## Nouveau en 2018

### Innovation dans les projets

- **Bootcamp 555**  
Un nouveau modèle d'Innovation Bootcamp a été lancé en janvier 2018. Au lieu de suivre un modèle de deux mois comme le Bootcamp original, le Bootcamp 555 a offert à cinq équipes cinq jours de formation intensive sur la conception centrée sur l'Homme, suivis d'une période d'incubation de cinq mois. Vingt acteurs ont été formés et un projet a déjà été mis en œuvre.
- **Formation des formateurs en conception centrée sur les personnes (YEP Gambie)**  
Dans le cadre du projet d'autonomisation des jeunes de Gambie (YEP) Innovation Lab a formé 15 formateurs en Gambie sur la conception centrée sur l'Homme. Six d'entre eux sont devenus des formateurs certifiés en conception, qui travaillent maintenant avec Start-up Incubator Gambia et ont déjà formé 60 jeunes entrepreneurs sur la manière de mettre en œuvre la méthodologie dans leurs entreprises.

- **Tech Series**

Tech Series est une série de sessions hébergées par Innovation Lab présentant les dernières technologies, outils et applications pour aider le personnel de l'IITC dans son travail quotidien.

### Culture d'Innovation

- **Innovation Champions**

Innovation Champions est un programme pilote qui fait appel à des conseillers, des créateurs d'idées et des influenceurs pour l'innovation au sein de l'organisation. Le programme engage du personnel à différents niveaux de l'organisation pour faciliter la mise en œuvre de l'innovation dans les projets et les processus ; encourager l'innovation à tous les niveaux, en particulier au niveau institutionnel ; et établir des liens plus larges avec les partenaires de l'IITC.

### Partenariats

- **Innovation Sprint for Economic Opportunities for Displaced Populations** (Atelier accéléré sur l'innovation dans des ouvertures économiques pour les populations déplacées) En partenariat avec Geneva Creativity Center, Innovation Lab a conçu et animé un atelier Innovation Sprint de huit heures. Quinze personnes venues de Genève se sont réunies pour générer des idées, élaborer des solutions et présenter leurs idées.
- **UNIN (Réseau des Nations Unies pour l'innovation)**  
Innovation Lab a renforcé sa présence au sein de l'écosystème d'innovation de Genève et des Nations Unies et a franchi une étape cruciale en adhérant au réseau des Nations Unies pour l'innovation. En tant que membre, le laboratoire a accès aux connaissances en matière d'innovation du système des Nations Unies, ainsi qu'à la possibilité d'assister à des webinaires sur l'innovation et de présenter des exposés.



1.-2. Atelier Innovation Bootcamp 3. Le conférencier principal, Réginald Bien-Aimé, à la finale d'Innovation Bootcamp  
4. Ambassadeurs Innovation Lab 2018-2019

## Enseignements tirés

Au cours de la mise en œuvre de ses activités, Innovation Lab a cerné les apprentissages ainsi que des défis à prendre en compte en 2019.

- Les communications ont été définies comme un domaine essentiel pour sensibiliser l'organisation au rôle d'Innovation Lab et sur ses services, ainsi qu'à l'innovation dans les interventions de l'ITC en général. Innovation Lab a donc élaboré une stratégie de communication pour 2019.
- En réponse à la demande accrue des services Innovation Lab, ses membres travaillent à mettre à jour sa structure de gouvernance afin de gérer la demande de manière appropriée.
- Innovation Lab dispose d'une forte expertise interne, qui est appréciée par les participants à ses différentes activités (Innovation Bootcamp, Innovation Tech Series, séances de brainstorming, Solutions Clinics, etc.). À l'avenir, Innovation Lab envisagera de sous-traiter certaines activités en interne plutôt que de recruter des facilitateurs externes.
- Pour une participation maximale, la planification des travaux d'Innovation Lab doit être flexible et prendre en compte les différentes charges de travail au sein de l'institution.

## En perspective ?

L'année 2018 a été marquée par la croissance et la reconnaissance de la capacité d'exécution d'Innovation Lab. Conformément à son plan stratégique interne triennal, Innovation Lab poursuivra des activités telles que les prix Innovation Bootcamp et Innovation Heroes, tout en pilotant de nouvelles initiatives telles que la création d'une boîte à outils de méthodologies d'innovation personnalisée pour l'ITC, explorant la manière d'institutionnaliser l'innovation dans le cycle de projet et mettant à profit la collaboration avec des partenaires externes.

## Communication et sensibilisation

Les activités de communication de l'ITC par le biais des médias traditionnels et sociaux visent à rehausser le profil de ses projets, outils, analyses de politiques et plaidoyers en faveur du commerce inclusif.

En 2018, l'ITC a poursuivi ses efforts pour collaborer avec des médias influents dans les pays bénéficiaires et les bailleurs de fonds. Cette démarche a été bénéfique en termes de couverture dans la presse : le nombre de références à l'ITC dans les médias a presque doublé, augmentant de 99 % à 12 742. Les sources d'informations mondiales telles que Bloomberg et Reuters continuent à utiliser les données de l'ITC dans leur couverture commerciale, à l'instar d'un large éventail de fournisseurs de médias nationaux. Les initiatives de l'ITC ont été couvertes par les médias locaux et nationaux, ainsi que par les médias régionaux et mondiaux. L'ITC a également fait passer son message dans la presse sous forme d'éditoriaux et d'interviews dans les médias écrits et télévisés.

Plus de 3,7 millions de pages du site Web de l'ITC ont été consultées en 2018, soit une augmentation de 6 % par rapport à l'année précédente. Ces consultations ont eu lieu au cours de 1,94 million de sessions utilisateur, soit 7 % de plus que l'année précédente. Les reportages, les communiqués de presse et les avis aux médias concernant les interventions de l'ITC ont été consultés 137 000 fois. Les pages du Forum du commerce international, une publication trimestrielle de l'ITC ont été consultées 274 000 fois au cours de l'année. L'ITC a réorganisé et redémarré son bulletin d'information institutionnelle, fournissant des mises à jour régulières sur ses projets, ses événements et ses publications à près de 14 000 destinataires de courrier électronique.

Les médias sociaux continuent de se développer, ce qui permet à l'ITC de diffuser des informations sur les projets, les événements et les publications, ainsi que de dialoguer directement avec un public plus large. En 2018, le compte Twitter principal de l'ITC (@ITCnews) a attiré 24 % d'abonnés supplémentaires, pour un total de 27 751 abonnés. Le réseau LinkedIn de l'ITC a également augmenté de 24 % pour atteindre 32 749. Sur Facebook, le nombre d'abonnés à l'ITC a augmenté de 17 %, pour atteindre 20 881. Après avoir commencé à utiliser Instagram en 2017 pour toucher un public plus jeune, le nombre d'abonnés de l'ITC a augmenté de 43 %, pour atteindre un peu plus de 3 500 personnes.

Les campagnes sur les réseaux sociaux centrées sur les vidéos et les graphiques ont attiré l'attention et le trafic en ligne sur les interventions de l'ITC. Une innovation particulièrement populaire a été une série de courtes vidéos, souvent accompagnées d'articles de sites Web, présentant des informations provenant d'outils de veille commerciale et économique de l'ITC sous le hashtag #ITCdata. Le nombre de téléchargements et de visionnements de vidéos de l'ITC sur toutes les plates-formes, notamment YouTube, a augmenté de 14 % pour atteindre plus de 263 000.

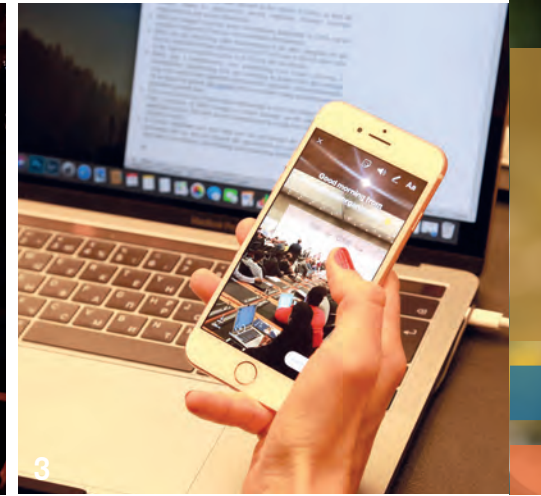
### Publications

Les publications offrant aux entreprises, aux gouvernements et aux chercheurs des analyses présentant un intérêt pour les politiques et les marchés constituent un élément clé de la portée externe de l'ITC.

La promotion de la compétitivité des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) dans l'économie numérique était un thème récurrent dans les 45 documents de l'ITC publiés en 2018. D'autres sujets vont de l'investissement chinois en Afrique à l'utilisation de la demande d'exportation pour créer des emplois pour les femmes en Jordanie.



*Perspectives de compétitivité des PME 2018*



1. Stand de ITC au Forum public de l'OMC 2018 2. Journée internationale de la femme 2018  
3. Les médias sociaux de ITC en action

1,94 million

visiteurs du site Web de l'ITC  
(une augmentation de 7 % par rapport à 2017)



3,7 million

Consultations des pages de l'ITC en ligne  
(augmentation de 6 % par rapport à 2017)

12 742

Mentions dans les médias  
(Augmentation de 99 % par rapport à 2017)



32 278

de téléchargement de publications

inscrits dans les réseaux sociaux  
(augmentation par rapport à 2017)



|          |      |
|----------|------|
| Facebook | 17 % |
| Twitter  | 24 % |
| LinkedIn | 24 % |

Un guide à l'intention des entreprises sur l'Accord de zone de libre-échange de l'Afrique continentale a permis de mieux comprendre comment les entreprises de toutes tailles peuvent tirer parti de l'évolution actuelle vers une économie africaine sans frontières. Les publications en arabe, français et chinois ont ciblé des publics spécifiques aux régions.

Le nombre total de téléchargements sur le Web pour 2018 et les publications antérieures s'élève à 32 278. Les publications les plus téléchargées ont été le *Guide du café*, les *Contrats-types destinés aux petites entreprises*, les *Perspectives de compétitivité des PME 2018*, et le *Rapport sur l'état des marchés durables*. L'ITC associe de plus en plus la publication et la commercialisation de publications à des événements et à l'actualité afin de tirer parti de l'intérêt des médias et de toucher un public plus large.

La quatrième édition du rapport annuel phare de l'ITC, *Perspectives de compétitivité des PME 2018 : Les écosystèmes d'affaires pour l'ère numérique* analyse comment les plates-formes Internet changent la manière dont les petites entreprises font des affaires. Elle propose un programme indiquant comment différents acteurs de l'écosystème des entreprises, tels que les organisations de promotion du commerce et de l'investissement, les institutions de formation professionnelle et les organismes d'assurance qualité, pourraient élargir l'accès aux avantages de la numérisation et rendre le commerce et la croissance plus inclusifs.

## Événements de l'ITC

### Événements clés

#### SheTrades Global

6-27 juin, Liverpool

L'événement clé de l'ITC sur l'autonomisation économique des femmes a rassemblé à Liverpool 500 femmes chefs d'entreprise et des chefs d'entreprise de 56 pays pour des sessions sur le financement, l'investissement, la négociation de contrats et la prise de décision. Plus de 650 réunions entreprise à entreprise ont permis de générer des contacts commerciaux de l'ordre de \$7,5 millions.

#### Journée des MPME 2018 : Faciliter l'entrepreneuriat des jeunes

27 juin, Genève et New York

L'ITC a organisé la deuxième Journée internationale des micros, petites et moyennes entreprises, consacrée à la promotion des MPME en tant que catalyseurs de l'emploi et de l'entrepreneuriat des jeunes. Des événements à Genève et à New York ont réuni de jeunes entrepreneurs et des experts du secteur privé et de la communauté diplomatique pour examiner comment surmonter les obstacles, tels que l'accès au financement, empêchant les jeunes entrepreneurs de tirer parti des ouvertures commerciales offertes par les grandes mouvances actuelles, telles que la technologie et le changement climatique.

#### Forum mondial pour le développement des exportations

11-12 septembre, Lusaka

L'événement phare de l'ITC a réuni plus de 1 200 participants du secteur privé, la communauté politique, les organisations professionnelles et les organisations internationales dans la capitale zambienne pour parler affaires et faire des affaires. Lors d'une conférence axée sur les jeunes, des dirigeants ont exprimé leurs espoirs, leurs préoccupations et leurs revendications pour un secteur privé sans frontières dans la zone de libre-échange continentale africaine. Les jeunes entrepreneurs sociaux ont présenté des idées d'affaires, mettant en vedette les talents innovants de toute l'Afrique. Les séances plénières ont été consacrées à la création d'emplois,

à l'agroalimentaire, à la finance verte et aux risques liés aux investissements en Afrique. Les réunions de rapprochement entre entreprises ont permis de nouer 1 500 contacts commerciaux dans le secteur agroalimentaire et les industries connexes. Le renforcement des capacités techniques et les possibilités de partenariat ont porté sur des questions telles que l'emballage, l'investissement dans la formation aux compétences professionnelles et l'apprentissage en ligne par le biais de la SME Trade Academy de l'ITC, et l'investissement. La conférence a également lancé la constituante zambienne de l'initiative SheTrades.

#### Forum du commerce pour le développement durable (T4SD)

1-3 octobre, Genève

L'édition de 2018 a examiné l'objectif de développement durable 12 sur la consommation et la production responsables, et sa relation avec les chaînes de valeur durables. L'événement a réuni plus de 160 représentants d'entreprises privées, les gouvernements, les organismes de normalisation et les organisations internationales. Le forum a émergé comme le principal événement mondial pour discuter de la durabilité dans les chaînes de valeur.

#### Conférence et prix mondiaux des organisations de promotion du commerce

25-26 octobre, Paris

En partenariat avec Business France, la conférence a réuni 12 organisations de promotion de plus de 85 pays et 150 organisations commerciales et de promotion de l'investissement pour partager leurs expériences sur les réussites et les défis futurs. Le thème « Écosystèmes du commerce et de l'investissement : Réussir pour la croissance » reflétait le rôle de ces institutions dans les écosystèmes de soutien aux entreprises. Outre les discours d'ouverture, les tables rondes et les séances techniques, la conférence a salué les efforts des organisations très performantes de promotion du commerce et de l'investissement du monde entier.



1. SheTrades Global 2018, Royaume-Uni 2. Forum mondial 2018 pour le développement des exportations en Zambie 3. Conférence des Organisations de promotion du commerce et de l'investissement 2018, France 4. Journée des MPME 2018 en Suisse

### Autres faits saillants

Parmi les nombreux événements organisés ou coorganisés par l'ITC, un thème récurrent était celui de convaincre le secteur privé d'entreprendre des débats sur l'entrepreneuriat et la jeunesse, la facilitation des échanges, le changement climatique, le commerce en ligne, les migrations, l'accès au financement, etc. Les faits saillants étaient :

**La Journée internationale de la femme**, 7 mars, Genève. L'ITC et Maersk, la compagnie de transport maritime, ont commémoré la Journée internationale de la femme en organisant conjointement un événement mettant en valeur les femmes entrepreneurs qui passent des activités commerciales locales au commerce mondial.

**Rien de tel qu'une marchandise**, 20 mars, Genève. Cette manifestation conjointe de l'ITC et du Forum économique mondial a exploré de nouvelles possibilités pour les entreprises des pays en développement de passer de la dépendance sur les produits de base aux activités de production et aux échanges à plus forte valeur ajoutée.

**Les changements climatiques et le secteur agroalimentaire**, 29-31 octobre, Genève. Le secteur privé, les gouvernements et la société civile ont assisté à cet événement organisé conjointement avec la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques. L'un des objectifs était la mise en œuvre de stratégies d'adaptation pour les petites entreprises du secteur agroalimentaire.

**Forum sur l'entrepreneuriat et l'auto-emploi des jeunes (YES)**, 12-13 novembre, Dakar. co-organisé par l'ITC, l'Organisation internationale du Travail, le Fonds d'investissement des Nations Unies, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, cet événement a constitué une plate-forme unique pour l'Initiative mondiale pour des emplois décents, l'entrepreneuriat et l'auto-emploi des jeunes.



## Partenariats pour le commerce vertueux

L'ITC a continué d'approfondir ses partenariats avec les organisations internationales, les gouvernements et institutions nationaux et sous-nationaux, les entreprises et associations du secteur privé et les groupes de la société civile afin de tirer parti des compétences complémentaires pour promouvoir un commerce de qualité et le traduire en améliorations durables des moyens de subsistance, en particulier pour les jeunes, les femmes et les communautés de migrants.

Ces alliances ont permis à l'ITC et à ses partenaires de faire davantage impact sur un large éventail de fronts, allant de questions telles que la migration, l'assistance humanitaire et la protection de l'Environnement à des secteurs économiques spécifiques tels que la logistique, les services numériques et l'agroalimentaire.

Afin de maximiser l'efficacité de ses partenariats, l'ITC a renforcé ses processus de diligence raisonnable internes pour sélectionner les partenaires d'exécution non conventionnels sur la base d'une évaluation de leur capacité à fournir des services à grande échelle.

Ci-dessous, quelques exemples illustrant les différents types de partenariats conclus par l'ITC en 2018.

### Organisations internationales

L'ITC, la **Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)** et l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)** tirent ensemble, parti du **Global Trade Helpdesk**, un guichet unique pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) pour avoir accès aux informations de veille économique et commerciale allant des tarifs applicables aux instructions sur la façon de s'y prendre pour obtenir de la documentation essentielle liée au commerce. Plusieurs organisations internationales et régionales telles que l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), la Banque africaine de développement (BAD), la Banque inter-américaine de développement (BID), l'Organisation mondiale des douanes, le Groupe de la Banque mondiale et la Chambre

de commerce internationale contribuent à la plate-forme multi-agences.

L'ITC est un membre actif de l'initiative mondiale de l'**Organisation internationale du Travail (OIT)** sur les emplois décents pour les jeunes, et mène le domaine thématique sur l'entrepreneuriat des jeunes et l'auto-emploi. L'ITC a soutenu d'autres entités et partenaires des Nations Unies à l'élaboration d'un plan définissant les thèmes et les priorités essentiels pour favoriser l'emploi des jeunes grâce à l'esprit d'entreprise, à l'auto-emploi et au développement des compétences. L'OIT est l'un des partenaires de l'ITC dans l'organisation du Forum sur l'entrepreneuriat et l'auto-emploi des jeunes 2018 (Forum YES) à Dakar, au Sénégal.

L'ITC s'est associé à la **Commission économique eurasiennne** pour promouvoir les échanges au sein du bloc et avec le reste du monde, améliorer l'environnement des entreprises et renforcer le développement économique durable dans les pays membres du groupe. Le partenariat donnera lieu à des événements communs au profit des micros, petites et moyennes entreprises (MPME) d'Arménie, Bélarus, Kazakhstan et Fédération de Russie.

La **Banque de développement des Caraïbes** et l'ITC ont signé un accord de coopération élargi visant à soutenir les entreprises des Caraïbes. Les deux organisations sélectionnent des secteurs et des pays pour les interventions du projet.

L'**Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA)** a établi deux plates-formes en ligne pour faciliter les échanges et développer des occasions d'affaires en Afrique de l'Ouest. Un mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce facilite le recensement et la suppression des obstacles au commerce rencontrés par les opérateurs commerciaux, tandis que la plate-forme ConnectUEMOA met 7 000 entreprises en ligne sur un marché virtuel couvrant 160 produits.



1. L'ITC et Maersk conviennent de renforcer leur partenariat en faveur de l'autonomisation économique des femmes 2. UPS Foundation annonce un financement et un soutien pour l'initiative SheTrades 3. Visite de terrain chez des producteurs d'igname, Ghana. © Chocolats Halba

### Faire du bien en faisant des affaires : Partenariats de l'ITC avec le secteur privé

Les principaux clients de l'ITC opèrent dans le secteur privé : les micros, petites et moyennes entreprises (MPME), dont l'institution s'évertue à connecter aux marchés mondiaux pour stimuler la croissance, créer des emplois et réduire la pauvreté. Dans la poursuite de cet objectif, l'ITC se met de plus en plus en partenariat avec un autre ensemble d'acteurs du secteur privé : les grandes entreprises qui dirigent les chaînes de valeur internationales qui dominent actuellement le commerce mondial. Ces partenariats ont plusieurs objectifs : Ils permettent de tirer parti des ressources financières et techniques et de l'expertise d'entreprises et de fondations privées pour trouver des solutions aux obstacles rencontrés par les MPME dans les pays en développement. Ils permettent aux entreprises leaders d'élargir leurs réseaux de fournisseurs et aux MPME de trouver de nouveaux acheteurs et investisseurs. Ils permettent également l'intégration des technologies de pointe, de la logistique et des pratiques commerciales, dans la chaîne de valeur des grandes entreprises aux petites entreprises, améliorant ainsi la qualité, la productivité et l'efficacité tout en améliorant la traçabilité et la responsabilité.

Les partenariats commerciaux de l'ITC : avec le secteur privé, pour le secteur privé, portent sur la création de valeur partagée : une augmentation des ouvertures commerciales qui découlent de partenariat avec l'ITC, mais aussi des chaînes de valeur qui sont plus respectueuses de l'Environnement et de l'inclusion sociale, qui mettent toutes leurs compétences pour l'atteinte des objectifs de développement durable.

En pratique, les interventions de l'ITC auprès des grandes entreprises ont pris différentes formes. Dans le mode de coopération dominant, les entreprises deviennent des acheteurs pour les clients MPME de l'ITC. Ce qui est arrivé par le biais de la création de relations entreprise à entreprise, d'autres types de liens négociés tels que les liens favorisés par l'Initiative de mode éthique de l'ITC entre les petits artisans et des maisons de mode mondiales de haut niveau, et les connexions en ligne facilitées par les

plates-formes de l'ITC telles que Sustainability Marketplace et SheTrades. De plus en plus fréquemment, l'ITC joue un rôle dans la promotion des investissements parallèlement aux relations commerciales, comme avec le Soutien au commerce et aux investissements indiens pour l'Afrique (SITA) et le Partenariat pour l'investissement et la croissance en Afrique (PIGA). Les partenaires du secteur privé de l'ITC ont également participé aux travaux de formation.

**Valeur estimée des exportations et des investissements résultant de la veille commerciale et économique, des liens commerciaux et du soutien aux institutions d'appui au commerce et à l'investissement**



En 2018, l'ITC a affiné sa méthode d'appui aux entreprises du secteur privé, établissant des paramètres clairs pour définir des potentiels partenaires, tout en établissant des lignes directrices pour la réduction des risques de perte de réputation et d'autres risques à l'ITC.

Total des contributions en espèces et en nature des partenaires du secteur privé en 2018 : **\$1 million**

### SheTrades et UPS : Une meilleure logistique pour rendre les femmes entrepreneurs plus compétitives

L'ITC collabore avec le géant mondial de la logistique **UPS** et son organisme de bienfaisance, la **Fondation UPS**, pour l'amélioration de la compétitivité des femmes entrepreneurs dans le commerce à travers le renforcement des capacités et une plate-forme pour l'échange des meilleures pratiques. Le projet soutiendra les femmes chefs d'entreprise ainsi que les institutions d'appui au commerce et à l'investissement au niveau mondial, grâce à des activités en ligne, ainsi qu'au niveau national, avec des activités nationales au Mexique, au Nigeria, aux Émirats Arabes Unis et au Viet Nam. Les pays ont été sélectionnés en fonction des priorités géographiques et de la présence locale. L'ITC collabore également avec Maersk, la société de transport de conteneurs, pour améliorer la





4-5. Demandeurs d'asile formés à la maroquinerie par la coopérative sociale Lai Momo, Italie 6. Lancement d'une publication conjointe avec Huawei, WEDF 2018, Zambie

compréhension par les femmes entrepreneurs, des défis liés à la logistique pour faire des affaires au-delà des frontières.

#### **Collaboration avec Coop au Ghana : Augmenter les revenus et favoriser la résilience des producteurs de cacao et d'igname**

Au Ghana, l'ITC a depuis 2016, collaboré avec un groupe d'acteurs du secteur public et privé pour renforcer les moyens de subsistance, la résilience climatique et la diversification des revenus chez les producteurs de cacao et d'igname. En collaboration avec **Chocolats Halba**, une branche du détaillant suisse Coop, **Kuapa Kokoo Farmer Union**, **Niche Cocoa**, **Max Havelaar Foundation**, **Fairtrade Africa**, **Yam Development Council of Ghana**, l'ITC a favorisé la coopération entre les acteurs de la chaîne de valeur et facilité des investissements de milliers de dollars dans les secteurs du cacao et de l'igname dans le pays. Les revenus des agriculteurs bénéficiaires directs du projet se sont accrus en moyenne de 22 %. Kuapa Kokoo Farmer Union est en train de déployer de meilleures pratiques d'atténuation des risques climatiques et d'adaptation à ces risques. Entre 2019 et 2023, le partenariat vise à accroître les investissements dans l'amélioration de la productivité des cultures et de la qualité, tout en réduisant une dépendance excessive sur les monocultures et la vulnérabilité associée aux fluctuations des prix.



#### **Huawei : Renforcement des capacités pour la compétitivité des services**

Ce partenariat avec la société de télécommunications chinoise Huawei vise à aider les pays en développement à tirer parti des ouvertures offertes par le commerce international des services en soutenant les MPME afin qu'elles investissent dans les nouvelles tendances telles que le commerce en ligne et le commerce numérique, tout en soutenant les gouvernements et institutions d'appui au commerce et à l'investissement (IACI) pour la conception d'une meilleure politique. L'ITC et Huawei ont publié en 2018 un document conjoint intitulé, *Faster customs, faster trade: Using technology for trade facilitation* (Des douanes plus rapides, un commerce plus rapide : Utilisation de la technologie pour la facilitation des échanges). Huawei assumera les coûts liés à la prestation de programmes de formation développés conjointement sur la technologie numérique et l'innovation dans la technologie de l'information et de la communication dans les pays en développement

#### **SheTrades Invest : Financement des MPME appartenant à des femmes**

En collaboration avec GroFin, une société de financement du développement, l'ITC a lancé SheTrades Invest, une initiative visant à accroître les investissements dans les entreprises appartenant à des femmes dans 14 pays. Le partenariat facilitera l'accès au financement pour les femmes chefs d'entreprise en Côte d'Ivoire, Égypte, Ghana, Irak, Jordanie, Kenya, Nigeria, Oman, Rwanda, Sénégal, Afrique du Sud, Ouganda, République-Unie de Tanzanie et Zambie. Cela permettra de renforcer les capacités financières et de gestion des femmes entrepreneurs, à améliorer leur aptitude à investir et à les mettre en contact avec les investisseurs et les financiers d'envergure.

#### **DHL : Une meilleure logistique pour aider les petites entreprises à tirer parti du commerce en ligne**

**DHL Logistics** et l'ITC ont poursuivi leur collaboration pour le développement du matériel de formation, la prestation des services consultatifs et la publication des stratégies logistiques pour soutenir les petites entreprises qui font des affaires en ligne en Afrique du Nord et au Moyen-Orient.



1. L'ITC et Business and Technology Incubator forment des réfugiés aux techniques informatiques, État de Palestine 2. La Communauté de l'Afrique de l'Est et IITC lancent l'initiative MARKUP

La Communauté est-africaine et l'IITC ont lancé l'initiative régionale MARKUP (Projet de modernisation de l'accès au marché), financée à hauteur de \$20 millions et conçue pour répondre aux contraintes d'accès aux marchés et aux faiblesses de l'offre.

Le **Fonds d'équipement des Nations Unies** (UNCDF) et l'IITC ont lancé le programme Emploi, compétences et financement (JSF) pour les femmes et les jeunes en Gambie, qui vise à consolider la transition démocratique du pays en facilitant l'inclusion sociale et la création d'emplois pour les femmes et les jeunes grâce au développement des compétences, aux incitations financières et à l'accès au financement.

Le **Cadre intégré renforcé** (CIR), mécanisme inter-institutions destiné à promouvoir un développement fondé sur le commerce dans les pays les moins avancés, s'est associé à l'IITC pour promouvoir l'autonomisation économique et le commerce des femmes. Le Cadre intégré renforcé et l'Initiative SheTrades de l'IITC collaborent dans des pays tels que la Gambie et la Zambie pour accroître la compétitivité des femmes entrepreneurs et visent à étendre la coopération à de nouvelles zones géographiques.

**Les autres organisations internationales** avec lesquelles l'IITC s'est associé sont : Le Fonds pour les normes et le développement du commerce (STDF), l'Organisation mondiale du tourisme (OMT), l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), l'Organisation internationale pour les migrations, l'Organisation mondiale des douanes, le Haut Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés, l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), le Programme alimentaire mondial, la Commission européenne, la Banque inter-américaine de développement.

## Institutions d'appui au commerce et aux investissements

En collaboration avec **Business and Technology Incubator** (BTI), l'IITC a soutenu les réfugiés et les jeunes de la bande de Gaza, dans l'État de Palestine, pour tirer parti des possibilités de travail sur Internet via une formation au marketing numérique et aux compétences générales connexes.

L'IITC a soutenu des organisations d'appui aux entreprises du secteur du cacao pour aider les ménages ruraux de Guinée, du Liberia et de Sierra Leone à augmenter leurs revenus provenant de la chaîne de valeur du cacao.

L'IITC s'est associé à **CINDE**, l'agence de promotion de l'investissement du Costa Rica, dans le cadre d'un programme d'appui triangulaire, fournissant des services de conseil en investissement et des outils aux agences de promotion de l'investissement en Éthiopie, au Kenya, au Mozambique et en Zambie. Le partenariat s'est avéré utile au-delà des bénéficiaires finaux : En effet, l'agence CINDE a elle-même constaté que l'examen de ses propres pratiques commerciales et l'enseignement aux autres lui donnaient une perspective nouvelle et précieuse.

**Dubai Exports** est devenue la plaque tournante du Moyen-Orient et Afrique du Nord pour l'initiative SheTrades de l'IITC. Cette plate-forme a affecté du personnel de soutien dédié, créé une base de données de 3 000 femmes entrepreneurs dans la région et organisé des ateliers pour renforcer la capacité des entreprises appartenant à des femmes, en matière de gestion de la logistique commerciale. Des plans sont en cours pour l'établissement de sections nationales dans des pays tels que l'Algérie, le Liban et la Tunisie.

**Parmi les autres associations sectorielles, chambres de commerce et agences** de promotion du commerce et de l'investissement avec lesquelles l'IITC a collaboré figurent : Gambia Horticultural Enterprises, India Pulses and Grains Association, Lanka Fruit and Vegetable Producers, Processors and Exporters Association, Kenya Private Sector Alliance, Bangladesh Women Chamber of Commerce and Industry, Horticulture Association of Colombia, Sierra Leone Investment and Export Promotion Agency, Fresh Produce Exporters Association of Kenya, Kenya Tea Development Agency, Viet nam Chamber of Commerce and Industry.



3. L'OMC, l'ITC et la CNUCED signent un mémorandum d'accord concernant l'application Global Trade Helpdesk 4. Semaine de l'innovation à Kampala, Ouganda

### Organisations à but non lucratif

En Ouganda, l'ITC a collaboré étroitement avec **Innovation Village Kampala**, le plus grand centre technologique du pays, qui compte 130 start-ups et 2 000 innovateurs, dont 40 % de jeunes femmes, pour organiser la Semaine de l'innovation de Kampala, une manifestation au cours de laquelle des start-ups ougandaises ont présenté leurs modèles commerciaux et exprimé leurs besoins d'investissement à un groupe d'investisseurs internationaux.

En Gambie, l'ITC s'est associé à **PUM Netherlands Senior Experts**, une organisation de développement des MPME, pour évaluer les ouvertures commerciales et mettre en place des programmes de formation pour les jeunes du secteur de la volaille du pays.

L'équipe de l'Initiative de mode éthique de l'ITC collabore avec **Lai Momo**, une coopérative sociale italienne (Italie), pour former les demandeurs d'asile à l'entrepreneuriat et au travail du cuir, dans le but de doter les stagiaires de compétences leur permettant de retourner dans leur pays d'origine et de collaborer avec les entreprises sociales partenaires de l'ITC, notamment au Burkina Faso et au Mali.

### Institutions académiques, de formation et de recherche

L'ITC et **IE University School of Global and Public Affairs** ont convenu de s'associer pour un nouveau programme de maîtrise pour l'internationalisation et le commerce, qui devrait être lancé en février 2020. Le programme abordera les changements radicaux dans le paysage commercial mondial, en reliant la technologie aux modèles commerciaux transformationnels.

L'ITC s'est associé au **Centre for WTO Studies (CWS)** de l'**Institut indien du commerce extérieur (IIFT)** de New Delhi pour former des responsables du commerce en **Afghanistan**, principalement du Ministère de l'industrie et du commerce du pays, mais également du secteur privé et du milieu universitaire et de la recherche sur les questions relatives à l'OMC et sur les meilleures pratiques indiennes en matière de coopération entre les secteurs public et privé en matière de politique commerciale.

L'ITC et l'**Institut gambien du tourisme et de l'hôtellerie** ont collaboré à l'élaboration d'un programme d'études et à un programme de formation en hôtellerie de six mois, permettant aux jeunes des zones rurales d'acquérir des compétences en matière d'exploitation des aliments, des boissons et des services en salle, ainsi que de passer au programme de certificat, apprentissages, stages et autres possibilités d'emploi.

**D'autres établissements d'enseignement** avec lesquels l'ITC a établi des partenariats sont : Graduate Institute for Policy Studies GRIPS (Japan), Gambia Training Institute, Kabul University, Technological University of Tajikistan, Ethiopian Institute of Textile and Fashion Technology.

■ 129

Pays dans lesquels l'ITC  
était actif en 2018





# Appendices

# APPENDICE I

## DOMAINES D'INTERVENTION ET PROGRAMMES DE L'ITC

| DOMAINES D'INTERVENTION  | PROGRAMMES  |
|--|---|
| <b>1. Fournir une veille commerciale et économique</b>                         | Transparence des échanges commerciaux                                       |
|  | Mesures non tarifaires appliquées aux biens et services                     |
|  | Veille concurrentielle  |
| <b>2. Créer un environnement propice aux affaires</b>                          | Stratégies de développement du commerce                                     |
|  | Facilitation des échanges   |
|  | Appui aux négociations commerciales et aux réformes politiques              |
| <b>3 Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements</b> | Renforcer les institutions d'appui au commerce et aux investissements       |
| <b>4. Relier les PME aux chaînes de valeur internationales</b>                 | La valeur ajoutée aux échanges commerciaux                                  |
|  | Solutions électroniques : Faciliter le commerce grâce aux canaux numériques |
| <b>5 Promouvoir et intégrer un commerce inclusif et vert</b>                   | Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce               |
|  | Renforcement de la participation des communautés défavorisées au commerce   |
|  | Les jeunes et le commerce   |
|  | Commerce pour le développement durable                                      |
| <b>6. Soutenir l'intégration économique régionale et les relations Sud-Sud</b> | Stimuler le 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   |
|---|---|--|
| <b>OBJECTIF 1</b><br>Éradiquer la pauvreté sous toutes ses formes partout dans le monde   | <b>1.2</b> Réduire la proportion d'hommes, de femmes et d'enfants de tous âges vivant dans la pauvreté.<br><b>1.b</b> Créer des cadres de politique rationnels basés sur des stratégies de développement favorables aux pauvres et tenant compte du genre.  | Tous les programmes  |
| <b>OBJECTIF 2</b><br>Éliminer la faim, assurer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition et promouvoir l'agriculture durable                                    | <b>2.3</b> Doubler la productivité et les revenus des petits producteurs alimentaires, en particulier des femmes, des populations autochtones, des familles vivant d'agriculture, des éleveurs et des pêcheurs<br><b>2.4</b> Veiller à la mise en place de systèmes de production alimentaire et des pratiques agricoles durables<br><b>2.b</b> Corriger et prévenir les restrictions commerciales et les distorsions sur les marchés agricoles mondiaux  | Transparence des échanges commerciaux<br>Mesures non tarifaires appliquées aux biens et services<br>Appui aux négociations commerciales et aux réformes politiques<br>La valeur ajoutée aux échanges commerciaux<br>Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce<br>Renforcement de la participation des communautés défavorisées au commerce<br>Commerce pour le développement durable |
| <b>OBJECTIF 4</b><br>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 | <b>4.4</b> Augmenter considérablement le nombre de jeunes et d'adultes possédant les compétences nécessaires, notamment techniques et professionnelles, pour l'entrepreneuriat, l'emploi et surtout un travail décent   | Renforcement des Institutions d'appui au commerce et à investissement<br>La valeur ajoutée aux échanges commerciaux<br>Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce<br>Les jeunes et le commerce<br>Renforcement de la participation des communautés défavorisées au commerce   |
| <b>OBJECTIF 5</b><br>Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles  | <b>5.1</b> Mettre fin à toutes les formes de discrimination contre toutes les femmes et les filles partout dans le monde<br><b>5.5</b> Assurer la participation pleine et effective des femmes et l'égalité des chances en matière de leadership à tous les niveaux de la prise de décision dans la vie politique, économique et publique<br><b>5.a</b> Entreprendre des réformes pour donner aux femmes l'égalité des droits aux ressources économiques<br><b>5.b</b> Améliorer l'utilisation des technologies de facilitation, en particulier les technologies de l'information et de la communication, pour promouvoir l'autonomisation des femmes   | Stratégies de développement du commerce<br>Facilitation des échanges<br>La valeur ajoutée aux échanges commerciaux<br>Programme de renforcement du rôle des femmes dans le commerce  |
| <b>OBJECTIF 8</b><br>Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, l'emploi plein et productif et un travail décent pour tous                   | <b>8.2</b> Atteindre des niveaux plus élevés de productivité économique grâce à la diversification, la modernisation et l'innovation technologique<br><b>8.3</b> Promouvoir des politiques axées sur le développement qui soutiennent les activités productives, la création d'emplois décents, l'esprit d'entreprise, la créativité et l'innovation, et encouragent la formalisation et la croissance des MPME.<br><b>8.5</b> Assurer le plein emploi productif et un travail décent pour toutes les femmes et les hommes, notamment pour les jeunes<br><b>8.6</b> Réduire considérablement la proportion de jeunes sans emploi, ni études ni formation<br><b>8.9</b> Mettre en œuvre des politiques visant à promouvoir un tourisme durable qui crée des emplois et favorise la culture et les produits locaux<br><b>8.10</b> Renforcer la capacité des institutions financières à encourager et élargir l'accès aux services financiers pour tous<br><b>8.a</b> Augmenter l'appui d'Aide pour le commerce aux pays en développement, en particulier aux pays les moins avancés | Tous les programmes  |
| <b>OBJECTIF 9</b><br>Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation                      | <b>9.3</b> Accroître l'accès des petites entreprises industrielles et autres entreprises, en particulier des pays en développement, aux services financiers, y compris un crédit abordable, et leur intégration dans les chaînes de valeur et les marchés<br><b>9.b</b> Soutenir le développement technologique, la recherche et l'innovation dans les pays en développement, notamment en assurant un environnement politique propice, surtout pour la diversification industrielle et la valorisation des produits de base  | Stratégies de développement du commerce<br>Facilitation des échanges<br>La valeur ajoutée aux échanges commerciaux<br>Commerce et investissements Sud-Sud  |

| ODD  | CIBLES   | PROGRAMMES   |
|--|--|--|
| <b>OBJECTIF 10</b><br>Réduction des inégalités au sein et entre les pays   | <b>10.1</b> Assurer progressivement et durablement une croissance des revenus des 40 % de la population les plus pauvres<br><b>10.2</b> Renforcer et promouvoir l'inclusion sociale, économique et politique de tous, sans distinction d'âge, de sexe, d'incapacité, de race, d'ethnie, d'origine, de religion ou de statut économique ou autre<br><b>10.a</b> Appliquer le principe du traitement spécial et différencié aux pays en développement, en particulier les PMA  | Tous les programmes  |
| <b>OBJECTIF 12</b><br>Garantir une consommation et production responsables   | <b>12.2</b> D'ici à 2030, parvenir à une gestion durable et à une utilisation rationnelle des ressources naturelles<br><b>12.6</b> Encourager les entreprises à adopter des pratiques durables   | La valeur ajoutée aux échanges commerciaux<br>Commerce pour le développement durable   |
| <b>OBJECTIF 16</b><br>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, à tous les niveaux des institutions efficaces, responsables et inclusives | <b>16.6</b> Soutenir des institutions efficaces, responsables et transparentes à tous les niveaux<br><b>16.7</b> Assurer une prise de décision réactive, inclusive, participative et représentative à tous les niveaux<br><b>16.8</b> Assurer la participation des pays en développement dans les institutions de gouvernance mondiale   | Stratégies de développement du commerce<br>Appui aux négociations commerciales et aux réformes politiques<br>La valeur ajoutée aux échanges commerciaux<br>Stimuler le commerce régional |
| <b>OBJECTIF 17</b><br>Renforcer les moyens de mise en œuvre et revitaliser les partenariats mondiaux pour l'atteinte des objectifs de développement durable  | <b>17.3</b> Mobiliser des ressources financières supplémentaires pour les pays en développement à partir de sources multiples<br><b>17.5</b> Adopter et mettre en œuvre des régimes de promotion des investissements pour les pays les moins développés<br><b>17.6</b> Renforcer la coopération régionale et internationale nord-sud, sud-sud et triangulaire sur la science, la technologie et l'innovation, améliorer l'accès à la science, la technologie et l'innovation, et renforcer le partage des connaissances sur des bases consensuelles<br><b>17.10</b> Promouvoir un système commercial multilatéral non discriminatoire et équitable fondé sur des règles universelles et ouvertes<br><b>17.11</b> Accroître les exportations des pays en développement, en particulier en vue de doubler la part des exportations mondiales des PMA<br><b>17.12</b> Mettre promptement en œuvre l'accès au marché sans droits de douane et sans quota pour tous les PMA<br><b>17.13</b> Améliorer la stabilité macroéconomique mondiale, notamment par la coordination et la cohérence des politiques<br><b>17.17</b> Encourager et promouvoir des partenariats efficaces entre les secteurs public, privé et la société civile, en s'appuyant sur l'expérience et les stratégies de ressources des partenariats<br><b>17.19</b> Soutenir le renforcement des capacités statistiques dans les pays en développement | Tous les programmes  |



# 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 \$ | DÉPENSE 000 \$ | RÉALISÉ À % |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|---|---------------------------------|----------------|-------------|
| <b>Afrique</b>  |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                |   |                                 |                |             |
| Expert associé: Bureau régional pour l'Afrique (B323)   |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Pays-Bas  | 30                              | 36             | 119 %       |
| Burkina Faso et Mali : Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » (B276) |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Union européenne                                    | 3 500                           | 3 128          | 89 %        |
| Comores : Amélioration de la compétitivité des exportations de vanille, de ylang-ylang et de girofle (A863)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | CIR   | 65                              | 71             | 109 %       |
| Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes (A285)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Australie   | 40                              | 40             | 101 %       |
| Malawi : Amélioration des statistiques du commerce et des systèmes d'information commerciale (A864)   | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Union européenne                                    | 44                              | 59             | 134 %       |
| Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao et des cultures associées (NTF IV) (B586)  |                          |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Pays-Bas  | 660                             | 585            | 89 %        |
| Mesures non tarifaires (B626)   | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Premier compte                                      | 340                             | 357            | 105 %       |
| Gestion du programme NTF IV (B584)  |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Pays-Bas  | 200                             | 162            | 81 %        |
| Partenariat pour la croissance orientée vers l'investissement en Afrique (Phase principale) (B340)  |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord | 3 000                           | 3 342          | 111 %       |
| Programme communautés défavorisées et commerce (A874)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Japon   | 26                              | 1              | 2 %         |
| Programme communautés défavorisées et commerce (B649)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte                                      | 99                              | 111            | 113 %       |
| Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR / UEMOA) (B216)   |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Union européenne                                    | 1 230                           | 1 259          | 102 %       |
| Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI) : Faciliter l'accès des réfugiés du Kenya au marché (volet 1 et 2) (B571)                             |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Pays-Bas et Conseil norvégien pour les réfugiés     | 260                             | 454            | 174 %       |
| Rwanda : Développement du commerce en ligne (B330)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Allemagne   | 1 810                           | 959            | 53 %        |
| Sénégal : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV) (B390)   |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Pays-Bas  | 400                             | 627            | 157 %       |
| SheTrades café (B637)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte                                      | 200                             | 151            | 75 %        |
| Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME (B319)                                |                          |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Fonds africain de garantie                          | 150                             | 117            | 78 %        |
| Afrique : Appui au commerce et à l'investissement indien (SITA) (A854)  |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord | 3 420                           | 3 723          | 109 %       |
| Tanzanie : Intégration des chaînes de valeur / d'approvisionnement d'horticulture dans le tourisme - volet SECO (B265)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | République de Corée, Suisse                         | 200                             | 177            | 89 %        |
| Gambie : Projet d'autonomisation des jeunes (YEP) (B179)  | ■                        |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Union européenne                                    | 3 000                           | 4 290          | 143 %       |
| UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA (B414)   |                          |                          |                          | ■                        |                          | ■                        |                | UEMOA   | 166                             | 130            | 79 %        |
| Ouganda : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV) (B387)   |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Pays-Bas  | 450                             | 465            | 103 %       |
| Zambie : Emplois verts (A813)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | OIT   | 33                              | 23             | 69 %        |
| Facilitation des échanges (B628)  | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Premier compte                                      | 638                             | 685            | 107 %       |
| Commerce pour le développement durable (T4SD) - PlateS-formes (B694)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte                                      | 216                             | 224            | 104 %       |
| Bénin : Renforcement des capacités de production et de commerce (A860)  |                          |                          | ■                        | ■                        |                          | ■                        |                | CIR   | -                               | 35             | -           |
| Burundi : Programme de modernisation de l'accès au marché - MARKUP (B718)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          | ■                        |                | Union européenne                                    | -                               | 108            | -           |

| 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 % |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|---|---------------------------------|----------------|-------------|
| CEEAC : Appui au commerce intra-africain (B702)   | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          |                          |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 34             | -           |
| Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle (B796)   | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          |                          |                | Union européenne  | -                               | 33             | -           |
| Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires (B542)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF) Union européenne                                 | -                               | 3              | -           |
| UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP) (B537)  | ■                        | ■                        | ■                        | ■                        |                          | ■                        |                | Union européenne  | -                               | 224            | -           |
| Programme de modernisation de l'accès au marché UE-EAC  |                          | ■                        |                          | ■                        |                          | ■                        |                | Union européenne  | -                               | 868            | -           |
| Gestion des programmes de compétitivité à l'exportation (NTF III) (B197)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Pays-Bas  | -                               | 41             | -           |
| Ghana : Développement du cacao et cultures associées par le projet Sankofa soutenu par Alliances for action (B766)  |                          |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Coop Genossenschaft / Chocolats Halba / Sunray Fondation Max Havelaar | -                               | 104            | -           |
| Guinée : Développement du secteur de la mangue (B013)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          | ■                        |                | CIR   | -                               | 12             | -           |
| Guinée : Programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes (INTEGRA) (B463)   |                          |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 1 094          | -           |
| MPME innovante et développement de la chaîne de valeur via les alliances avec Sankofa dans les secteurs du cacao et des cultures associées (B794)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Premier compte  | -                               | 20             | -           |
| Lesotho : Productivité horticole et développement du commerce (B158)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | CIR   | -                               | 23             | -           |
| Malawi : mission de programmation (B697)  |                          | ■                        | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 26             | -           |
| 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 (A653) |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 5              | -           |
| Nigeria Food Africa SDG-Fund (B449)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Fonds ODD   | -                               | 30             | -           |
| Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de la gomme arabique au Food Ingredients (B617)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Mali  | -                               | 15             | -           |
| Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de gomme arabique dans les marchés des États-Unis et d'Europe (B771)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | CIR   | -                               | 39             | -           |
| Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 pays moins avancés (B587)   |                          |                          | ■                        |                          |                          |                          |                | France  | -                               | 841            | -           |
| RESI High Skills (B839)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte  | -                               | 17             | -           |
| Sénégal : Amélioration de la compétitivité de l'industrie de la mangue (A996)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | CIR   | -                               | 5              | -           |
| Sénégal : Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO) (B461)  |                          |                          |                          | ■                        |                          | ■                        |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 8              | -           |
| Programme SheTrades du Commonwealth (B578)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord                   | -                               | 1 798          | -           |
| Sierra Leone : Programme de compétitivité en l'Afrique de l'Ouest (B457)  |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 20             | -           |
| Afrique subsaharienne : Améliorer les emballages alimentaires pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires (A554)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | FAO   | -                               | 34             | -           |
| Tanzanie : Programme commun de Kigoma dans le cadre du PNUAD II (B727)  |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Une ONU   | -                               | 213            | -           |
| Forum mondial de développement des exportations (WEDF) 2018 (B805)  |                          |                          |                          |                          |                          |                          | ■              | Huawei Technologies   | -                               | 27             | -           |
| Zambie : Renforcement du système de garantie du crédit en Zambie afin d'améliorer l'accès des PME au financement (B763)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 37             | -           |

| 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 % |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|--|---------------------------------|----------------|-------------|
| <b>États Arabes</b>  |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                |  |                                 |                |             |
| Algérie - stratégie commerciale nationale pour soutenir la diversification économique de l'Algérie (AfTIAS) (B603)   |                          | ■                        |                          |                          |                          |                          |                | Corporation islamique internationale pour le financement du commerce | 200                             | 188            | 94 %        |
| États arabes : Aide à l'initiative commerciale (A895)  | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          |                          |                | Corporation islamique internationale pour le financement du commerce | 110                             | 255            | 232 %       |
| États arabes : Développement des exportations des PME à travers les places de marchés virtuelles (A676)  | ■                        | ■                        |                          | ■                        |                          |                          |                | Banque mondiale  | 590                             | 496            | 84 %        |
| Djibouti : Étude de faisabilité pour la création d'un village d'exportation d'artisanat (AfTIAS) (B604)  |                          |                          |                          |                          |                          |                          | ■              | Corporation islamique internationale pour le financement du commerce | 15                              | 10             | 66 %        |
| Égypte: Création d'un département spécialisé dans la promotion des exportations au sein de la Banque égyptienne pour le développement des exportations (AfTIAS) (B606) |                          |                          | ■                        |                          |                          |                          |                | Corporation islamique internationale pour le financement du commerce | 200                             | 99             | 50 %        |
| Maroc : Amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX) (B673)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suisse Suède   | 250                             | 81             | 32 %        |
| Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) (B451)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suisse   | 224                             | 151            | 68 %        |
| Jordanie : Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI)(B450)   |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Japon  | 31                              | 177            | 565 %       |
| Liban : Compétitivité à l'exportation des PME dans les secteurs de l'informatique et des noix (AfTIAS) (B607)  |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | Corporation islamique internationale pour le financement du commerce | 150                             | 85             | 56 %        |
| Libye : Académie du commerce (B409)  |                          |                          | ■                        |                          | ■                        |                          |                | France   | 780                             | 751            | 96 %        |
| Maroc : Développement des exportations pour la création d'emploi (A749)  |                          |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Canada   | 130                             | 102            | 79 %        |
| Egypte : Amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX) (B674)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suisse Suède   | 200                             | 157            | 79 %        |
| Afrique du Nord : Engagement des MPME et de la diaspora arabe pour soutenir la croissance économique tirée par les exportations (B438)                                 |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Japon  | 85                              | 83             | 97 %        |
| Surmonter les obstacles commerciaux liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes (A538)  | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | É.U.   | 1 197                           | 1 349          | 113 %       |
| Projet de développement et de promotion du tourisme en République de Djibouti (A993)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | CIR  | 129                             | 76             | 59 %        |
| Arabie Saoudite : Développement du secteur des dattes dans la région de Médine (AfTIAS) (B605)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          | ■              | Corporation islamique internationale pour le financement du commerce | 250                             | -              | 0 %         |
| État de Palestine: réforme et développement des marchés, chaînes de valeur et organisations de producteurs (B580)  | ■                        |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | FAO  | 150                             | 34             | 22 %        |
| Soudan : Soutien pour la stabilisation économique par l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (B446)  |                          | ■                        |                          |                          |                          |                          |                | Japon  | 2                               | 24             | 1 188 %     |
| Syrie : Développement des capacités de production et connexion des populations déplacées aux marchés internationaux (B434)   |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Japon  | 30                              | 40             | 133 %       |
| Tunisie : Amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX) (B672)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suisse Suède   | 350                             | 351            | 100 %       |
| MENATEX Régional : Composante régionale du programme textiles et vêtements pour la région MÉNA (B696)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suède  | -                               | 4              | -           |
| Palestine : Relier les réfugiés et les jeunes de Gaza aux opportunités du marché (B682)  |                          |                          | ■                        |                          | ■                        |                          |                | Japon  | -                               | 142            | -           |
| Promotion de l'intégration du marché du travail par les Syriens sous protection temporaire et des communautés d'accueil en Turquie (B655)                              |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | IOM  | -                               | 195            | -           |
| Qatar : Initiative des codes à barres pour le développement du commerce des PME (B743)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Banque de développement du Qatar                                     | -                               | 81             | -           |

| 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 % |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|---|---------------------------------|----------------|-------------|
| Qatar : Fondations pour le commerce en ligne entreprise à entreprise (B687)   | ■                        |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Banque de développement du Qatar                    | -                               | 260            | -           |
| Soudan : Accession à l'OMC (B683)   | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Japon   | -                               | 323            | -           |
| Syrie : Activation par l'intermédiaire de chaînes numériques (B681)   |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Japon   | -                               | 131            | -           |
| <b>Asie et Pacifique</b>  |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                |   |                                 |                |             |
| Afghanistan : Initiative sur les modes de vie éthiques pour la réintégration économique des rapatriés et des personnes déplacées dans leur propre pays (B439)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Union européenne                                    | 1 588                           | 1 408          | 89 %        |
| Afghanistan : Assistance relative au commerce (A764)  | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Union européenne                                    | 1 600                           | 1 382          | 86 %        |
| PMA asiatiques : Renforcement des capacités d'exportation pour le commerce intrarégional (A850)   |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Chine   | 258                             | 239            | 93 %        |
| Expert associé : Bureau pour l'Asie et le Pacifique (B221)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Japon   | 50                              | 81             | 163 %       |
| Étude de faisabilité pour l'ajout de valeur dans le secteur des fruits et légumes du Sri Lanka (B531)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | OMC   | 20                              | 22             | 108 %       |
| Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes (A285)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Australie   | 80                              | 81             | 101 %       |
| 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   | 327                             | 249            | 76 %        |
| Myanmar : Développement touristique inclusif axé sur l'État de Kayah (consolidation) et un nouvel État (extension) (NTF IV) (B386)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Pays-Bas  | 969                             | 1 161          | 120 %       |
| Népal : Valorisation du secteur du pashmina et appui au commerce (A907)   |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | CIR   | 32                              | 7              | 23 %        |
| Mesures non tarifaires (B626)   | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Premier compte                                      | 160                             | 168            | 105 %       |
| Gestion du programme NTF IV (B584)  |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Pays-Bas  | 50                              | 41             | 81 %        |
| Pacifique : Autonomisation économique des femmes (Femmes et commerce, phase II) (A775)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Australie   | 99                              | 14             | 14 %        |
| Programme communautés défavorisées et commerce (A874)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Japon   | 13                              | 0              | 2 %         |
| Programme communautés défavorisées et commerce (B649)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte                                      | 201                             | 226            | 113 %       |
| SheTrades Pacifique (B644)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte                                      | 250                             | 270            | 108 %       |
| Sri Lanka : aide au commerce (A306)   | ■                        |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Union européenne                                    | 3 000                           | 1 476          | 49 %        |
| Afrique : Appui au commerce et à l'investissement indien (SITA) (A854)  |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord | 380                             | 414            | 109 %       |
| Facilitation des échanges (B628)  | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Premier compte                                      | 213                             | 228            | 107 %       |
| Commerce pour le développement durable (T4SD) - PlateS-formes (B694)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte                                      | 360                             | 374            | 104 %       |
| Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de la Nouvelle route de la soie (B568)   | ■                        |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Chine   | 160                             | 132            | 82 %        |
| Expert associé : Bureau pour l'Asie et le Pacifique (B773)  |                          |                          |                          |                          |                          | ■                        |                | Conseil des bourses de Chine                        | -                               | 55             | -           |
| Soutien du commerce au Bhoutan (B382)   | ■                        |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Union européenne                                    | -                               | 372            | -           |
| Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires (B542)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF) Union européenne               | -                               | 1              | -           |
| Gestion des programmes de compétitivité à l'exportation (NTF III) (B197)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Pays-Bas  | -                               | 41             | -           |
| Iran : Aide technique liée au commerce (B782)   | ■                        | ■                        |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF)                                | -                               | 18             | -           |
| République démocratique populaire lao : Appui à l'intégration régionale de l'ASEAN (LaosARISE Plus) (B505)  | ■                        |                          |                          | ■                        |                          | ■                        |                | Premier compte (BDF) Union européenne               | -                               | 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 % |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|---|---------------------------------|----------------|-------------|
| Myanmar Commerce et Projet d'investissement (TIP) (B494)   | ■                        | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          |                | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord                 | -                               | 491            | -           |
| Myanmar : Mise à niveau de l'approvisionnement en horticulture et tourisme durable pour développer des liens d'affaires (B566)                             |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suisse  | -                               | 26             | -           |
| Programme népalais de commerce et d'investissement (B731)  | ■                        | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          | ■              | Premier compte (BDF)  | -                               | 18             | -           |
| Enquête sur les MNT au Pakistan (B742)   | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          |                | Banque mondiale   | -                               | 51             | -           |
| Pacifique : Développement commercial (B346)  | ■                        | ■                        |                          |                          |                          |                          | ■              | Premier compte (BDF)  | -                               | 31             | -           |
| Pakistan : Croissance pour le progrès rural et le progrès durable (GRASP) (B466)   |                          | ■                        |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF)  | -                               | 85             | -           |
| Programme SheTrades du Commonwealth (B578)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord                 | -                               | 599            | -           |
| <b>Europe orientale et Asie centrale</b>   |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                |   |                                 |                |             |
| Partenariats orientaux : Prêt au commerce - une initiative EU4Business (B252)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Union européenne  | 1 600                           | 1 300          | 81 %        |
| Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEX) (B451)  |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Suisse  | 149                             | 101            | 68 %        |
| Kirghizistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX) (B676)   |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                          |                | Suisse  | 400                             | 476            | 119 %       |
| Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE) (B444)  |                          | ■                        |                          |                          |                          |                          | ■              | Union européenne  | 380                             | 277            | 73 %        |
| Tadjikistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX) (B675)  |                          | ■                        | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                | Suisse  | 400                             | 718            | 179 %       |
| Stratégie nationale d'exportation de l'Ukraine (B614)  |                          | ■                        |                          |                          |                          |                          |                | GIZ, Allemagne  | 474                             | 358            | 76 %        |
| Ukraine : Accès par les PME de la filière des fruits et légumes aux chaînes de valeur nationales et mondiales (A303)                                       |                          | ■                        |                          | ■                        |                          |                          |                | Premier compte, Suède   | 700                             | 773            | 110 %       |
| Tadjikistan : Faciliter l'accès au marché pour les produits agricoles grâce à un système amélioré de sécurité sanitaire des aliments (STDF) (B312)         |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          |                | OMC   | 250                             | 242            | 97 %        |
| Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de la Nouvelle route de la soie (B568)                                      | ■                        |                          |                          |                          |                          |                          | ■              | Chine   | 40                              | 33             | 82 %        |
| Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires (B542)   |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF) Union européenne                               | -                               | 1              | -           |
| Commerce international en Asie centrale (B723)   |                          | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          | ■              | Premier compte (BDF)  | -                               | 45             | -           |
| Promotion de l'intégration du marché du travail par les Syriens sous protection temporaire et des communautés d'accueil en Turquie (B655)                  |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | IOM   | -                               | 49             | -           |
| <b>Amérique latine et Caraïbes</b>   |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                |   |                                 |                |             |
| Caraïbes : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco (A325) |                          |                          |                          | ■                        |                          |                          |                | Union européenne  | 250                             | 642            | 257 %       |
| Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure (A314)                |                          |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Union européenne  | 400                             | 278            | 70 %        |
| Colombia PUEDE : Paix et unité à travers le développement économique rural et les exportations (B599)  | ■                        |                          |                          | ■                        | ■                        |                          |                | Premier compte (BDF)  | 64                              | 92             | 144 %       |
| Haïti : initiative de mode éthique (A922)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | É-U.  | 38                              | 72             | 189 %       |
| Programme communautés défavorisées et commerce (A874)  |                          |                          |                          |                          | ■                        |                          |                | Japon   | 7                               | 0              | 2 %         |
| Sainte-Lucie : Renforcement de l'infrastructure institutionnelle pour la promotion des exportations (A332)   | ■                        | ■                        | ■                        |                          |                          |                          |                | Premier compte Agence de promotion des exportations de Sainte-Lucie | 408                             | 109            | 27 %        |

| PROJETS PAR RÉGION   | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 1 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 2 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 3 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 4 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 5 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 6 | INSTITUTIONNEL | POURVOYEURS<br>DE FONDS  | BUDGET DE<br>FONCTIONNEMENT<br>000 \$ | DÉPENSE 000 \$ | RÉALISÉ À % |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------|--|---------------------------------------|----------------|-------------|
| Commerce pour le développement durable (T4SD) - PlateS-formes (B694)   |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Premier compte   | 324                                   | 336            | 104 %       |
| Grenade : Soutien aux systèmes de gestion de la sécurité sanitaire des fruits et légumes frais (B710)  |                             | ■                           | ■                           | ■                           |                             |                             |                | Banque de développement des Caraïbes   | -                                     | 158            | -           |
| Guatemala : renforcement des compétences commerciales et de l'employabilité des entrepreneurs informels à la frontière de Pedro de Alvarado (B615) |                             |                             | ■                           |                             | ■                           |                             |                | Premier compte (BDF) USA   | -                                     | 231            | -           |
| <b>Mondial et multi-région</b>   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |                |  |                                       |                |             |
| AIM for Results : améliorer les performances et l'évaluation des IACI (B633)   |                             |                             | ■                           |                             |                             |                             |                | Premier compte   | 1 000                                 | 979            | 98 %        |
| Expert associé : Chaînes de valeur durable et inclusive (B198)   |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Allemagne  | 13                                    | 12             | 94 %        |
| Expert associé : Chaînes de valeur durable et inclusive (B307)   |                             |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | Pays-Bas   | 148                                   | 146            | 98 %        |
| Expert associé : Entreprises et Institutions (B412)  |                             |                             | ■                           | ■                           | ■                           |                             |                | Allemagne  | 142                                   | 130            | 91 %        |
| Expert associé : Facilitation des échanges et de la politique d'entreprise (B699)  |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | Allemagne  | 151                                   | 173            | 115 %       |
| Expert associé : Facilitation des échanges et de la politique d'entreprise (B393)  |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | Finlande   | 124                                   | 110            | 89 %        |
| Expert associé - Apprentissage en ligne (B774)   |                             |                             |                             | ■                           | ■                           |                             |                | Conseil des bourses de Chine   | -                                     | 44             | -           |
| Expert associé - Unité d'évaluation (B772)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Conseil des bourses de Chine   | -                                     | 39             | -           |
| Expert associé - Apprentissage en ligne (B800)   |                             |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | Allemagne  | -                                     | 66             | -           |
| Fonds de développement d'entreprise (B532)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 586                                   | -              | 0 %         |
| DCP: Partenariat et coordination (B650)  |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte ITHRAA - Sultanat d'Oman                                      | 260                                   | 259            | 100 %       |
| Fonds de coordination et d'innovation DEI (B647)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 50                                    | 45             | 90 %        |
| Démontrer l'impact des OPCI : vers une norme mondiale (B507)   |                             |                             | ■                           |                             |                             |                             |                | Premier compte   | 77                                    | 69             | 91 %        |
| Coordination et coopération DMD (B620)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 50                                    | 5              | 11 %        |
| Accords de partenariat économique (APE) en Asie-Pacifique et dans l'Union européenne (UE), phase II (B500)   | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | GRIPS, Japon   | 109                                   | 82             | 75 %        |
| Apprentissage en ligne (B648)  | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte   | 108                                   | 108            | 100 %       |
| E-solutions (B636)   |                             |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | Premier compte   | 313                                   | 280            | 90 %        |
| Carte du potentiel à l'exportation (A341)  | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Pays-Bas   | 35                                    | 35             | 101 %       |
| Conception et gestion de la stratégie d'exportation (B630)   |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte   | 340                                   | 442            | 130 %       |
| Fraternité : Fondation Mo Ibrahim (B203)   |                             |                             | ■                           |                             |                             |                             | ■              | Fondation Mo Ibrahim   | 114                                   | 114            | 100 %       |
| Service d'assistance au commerce mondial (B572)  | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Suisse Allemagne   | 500                                   | 437            | 87 %        |
| Amélioration de la transparence dans le commerce grâce à des outils intégrés d'analyse de marché (B352)  | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | République de Corée  | 15                                    | -              | -           |
| Amélioration de la transparence dans le commerce grâce à des outils d'analyse du marché en tant que bien public mondial (B336)                     | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Union européenne<br>Premier compte<br>Fonds renouvelable<br>MARFIAPP<br>PNUD | 2 066                                 | 1420           | 69 %        |
| Services et appui aux technologies de l'information - 2018 (B625)  |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 185                                   | 334            | 180 %       |
| Innovation Lab (B662)  |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 200                                   | 165            | 83 %        |
| Informations sur les prix au marché (B627)   | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte   | 150                                   | 225            | 150 %       |
| Fonds renouvelable MLS-SCM (B189)  |                             |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | Fonds renouvelables MLS-SCM  | 230                                   | 147            | 64 %        |
| Bureau NY (B624)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 20                                    | 19             | 96 %        |
| Cabinet OED (B623)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 200                                   | 299            | 150 %       |
| RBM (B622)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte   | 100                                   | 109            | 109 %       |

| PROJETS PAR RÉGION   | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 1 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 2 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 3 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 4 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 5 | DOMAINE<br>D'INTERVENTION 6 | INSTITUTIONNEL | POURVOYEURS<br>DE FONDS   | BUDGET DE<br>FONCTIONNEMENT<br>000 \$ | DÉPENSE 000 \$ | RÉALISÉ À % |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------|---|---------------------------------------|----------------|-------------|
| Deuxième fonds renouvelable (B190)   |                             |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | Fonds renouvelable ECS  | 50                                    | -              | -           |
| Détachement : République de Corée (B600)   | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | République de Corée   | 260                                   | 221            | 85 %        |
| SheTrades (B641)   |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Premier compte  | 900                                   | 1 450          | 161 %       |
| Coordination SheTrades (B642)  |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Premier compte  | 350                                   | 348            | 99 %        |
| Enquête sur la compétitivité des PME et perspectives (B631)  | ■                           |                             | ■                           |                             |                             |                             |                | Premier compte  | 687                                   | 725            | 105 %       |
| Appui aux négociations commerciales (B629)   |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte  | 200                                   | 210            | 105 %       |
| Fonds renouvelable TIS / Apprentissage en ligne (B155)   | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Fonds renouvelable TS   | 30                                    | 5              | 16 %        |
| Commerce pour le développement durable (T4SD) (B036)   |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | GIZ, Allemagne, Union européenne, FEAC, Finance in Motion GmbH, Allemagne, Suisse, plateforme SAI, États-Unis, Fonds mondial pour la Nature, COLEACP, McDonalds | 2 498                                 | 2 724          | 109 %       |
| Commerce pour le développement durable (T4SD) - Base de données (B645)   |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Premier compte  | 840                                   | 809            | 96 %        |
| Commerce des services (B026)   |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             | ■              | Chine   | 257                                   | 191            | 74 %        |
| Commerce des services (B632)   |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte  | 100                                   | 64             | 64 %        |
| Fonds renouvelable TS (B205)   |                             |                             | ■                           |                             |                             |                             |                | Fonds renouvelable TS   | 70                                    | 75             | 107 %       |
| Valeur ajoutée aux échanges (B635)   |                             |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | Premier compte  | 938                                   | 937            | 100 %       |
| Conférence mondiale et Prix du réseau des OPC (B665)   |                             |                             | ■                           |                             |                             |                             |                | Premier compte  | 239                                   | 274            | 115 %       |
| Lignes directrices et méthodologies pour le développement de systèmes agroalimentaires inclusifs par le biais d'alliances (B693) |                             |                             | ■                           | ■                           | ■                           |                             |                | FAO   | 100                                   | 98             | 98 %        |
| Certificat en exportation Majavascript: void (0) nagement (CEM) (B736)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte (BDF)  | -                                     | 32             | -           |
| Accords de partenariat économique (APE) dans le monde entier et règles d'origine (B725)  | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | GRIPS, Japon  | -                                     | 63             | -           |
| E-commerce pour l'impact : Renforcement des solutions e-strategy de l'IITC (B738)  |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte  | -                                     | 139            | -           |
| Potentiel à l'exportation : extensions méthodiques (B705)  | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte  | -                                     | 148            | -           |
| Mondial : Soutien pour les méthodes et outils innovants (comprendre les MNT et accéder au commerce en ligne) (B678)              | ■                           |                             |                             | ■                           |                             |                             |                | É.U.  | -                                     | 107            | -           |
| Amélioration de l'environnement des affaires pour les PME exportatrices par le biais de la facilitation des échanges (A812)      |                             | ■                           |                             |                             |                             |                             |                | DHL<br>Huawei<br>Technologies<br>Premier compte<br>Banque de développement du Qatar CNUCED  | -                                     | 325            | -           |
| Innovation Lab (B788)  |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Premier compte  | -                                     | 15             | -           |
| Apprentissage en ligne de l'IITC - Biens publics mondiaux (B892)   | ■                           |                             |                             |                             |                             |                             |                | Premier compte  | -                                     | 24             | -           |
| SheTrades : Accord de l'atelier international sur la définition des entreprises appartenant à des femmes (de B562)               |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Suède   | -                                     | 32             | -           |
| SheTrades : utiliser les données pour remédier aux contraintes aux échanges extra-UE (B582)                                      | ■                           |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Union européenne  | -                                     | 15             | -           |
| Cadre de vulnérabilité liée aux migrations et déplacements forcés cadre (B842)   |                             |                             |                             |                             | ■                           |                             |                | Premier compte  | -                                     | 8              | -           |
| Forum mondial de développement des exportations (WEDF) 2017-2018 (Hongrie) (de B498)   |                             |                             |                             |                             |                             |                             | ■              | Hongrie   | -                                     | 73             | -           |

# APPENDICE III

## PROJETS ET PROGRAMMES NATIONAUX ET RÉGIONAUX DE L'ITC PAR PAYS

| PAYS/RÉGION  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>   |
|--|--|
| <b>AFGHANISTAN</b>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Afghanistan : Initiative pour un mode de vie éthique pour la réintégration économique des rapatriés et des personnes déplacées</li> <li>■ Afghanistan : Assistance relative au commerce</li> <li>■ Renforcement des capacités d'exportation des PMA asiatiques pour le commerce intra-régional</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| <b>ALBANIE</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)</li> </ul>   |
| <b>ALGÉRIE</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Algérie - Stratégie commerciale nationale pour soutenir la diversification économique de l'Algérie (AfTIAS)</li> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations</li> </ul>   |
| <b>ANCIENNE RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)</li> </ul>   |
| <b>ARGENTINE</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul>  |
| <b>ARMÉNIE</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business</li> </ul>   |
| <b>AZERBAIJAN</b>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business</li> </ul>   |
| <b>ARABIE SAOUDITE</b>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Arabie Saoudite : Développement du secteur des dattes dans la région de Médine (AfTIAS)</li> </ul>   |
| <b>AFRIQUE DU SUD</b>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> </ul>   |
| <b>BAHRÉÏN</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>  |
| <b>BANGLADESH</b>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement des capacités d'exportation des PMA asiatiques pour le commerce intra-régional</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Programme SheTrades du Commonwealth</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| <b>BÉLARUS</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business</li> </ul>   |
| <b>BELIZE</b>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>   |
| <b>BÉNIN</b>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bénin : Renforcement des capacités de production et commerciale</li> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul>   |
| <b>BHOUTAN</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Soutien au commerce du Bhoutan</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| <b>BOSNIE-HERZÉGOVINE</b>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)</li> </ul>   |
| <b>BURKINA FASO</b>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Burkina Faso et Mali : Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle »</li> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Facilitation des échanges</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul> |



| PAYS/RÉGION      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>   |
|------------------|--|
| BURUNDI          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Burundi : Programme de modernisation de l'accès au marché - MARKUP</li> <li>■ Programme de modernisation de l'accès au marché UE-EAC - MARKUP</li> </ul>  |
| CAP-VERT         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> </ul>  |
| CAMBODGE         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement des capacités d'exportation des PMA asiatiques pour le commerce intra-régional</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| CAMEROUN         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> </ul>   |
| COLOMBIE         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Colombia PUEDE : Paix et unité grâce au développement productif et à la commercialisation*</li> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul>  |
| COMORES          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Comores : Améliorer la compétitivité des filières de vanille et de l'ylang-ylang et exportations des clous de girofle</li> </ul>  |
| COSTA RICA       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure</li> </ul>   |
| CÔTE D'IVOIRE    | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul> |
| DJIBOUTI         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Djibouti : Étude de faisabilité pour la création d'un village d'exportation de produits artisanaux (AfTIAS)</li> <li>■ Djibouti : Projet de développement et de promotion du tourisme</li> </ul>   |
| DOMINIQUE        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>   |
| ÉGYPTE           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Égypte : Création d'un service spécialisé de promotion des exportations au sein de la Banque de développement des exportations d'Égypte (AfTIAS)</li> <li>■ Égypte : Amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX)</li> <li>■ MENATEX Régional : Composante régionale du programme Textiles et vêtements pour la région MENA</li> <li>■ Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations</li> </ul>   |
| EL SALVADOR      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure</li> </ul>   |
| ÉTHIOPIE         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> <li>■ Partenariat pour la croissance orientée vers l'investissement en Afrique (Phase principale)</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> <li>■ SheTrades café</li> <li>■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)</li> </ul>  |
| ÉTAT PALESTINIEN | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Palestine : Faciliter l'accès des réfugiés et des jeunes de Gaza aux opportunités de marché</li> <li>■ État de Palestine : réforme et développement des marchés, chaînes de valeur et organisations de producteurs</li> </ul>  |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| PAYS/RÉGION                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>  |
|---------------------------------|---|
| ÉMIRATS ARABES UNIS             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>   |
| GABON                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> </ul>  |
| GAMBIE                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Gambie : Projet d'autonomisation des jeunes (YEP)</li> </ul>  |
| GÉORGIE                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business</li> </ul>  |
| GHANA                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Ghana : Développement du cacao et les cultures associées par le projet Sankofa coordonné par Alliances for Action</li> <li>■ MPME innovante et développement de la chaîne de valeur via les alliances avec Sankofa dans les secteurs du cacao et des cultures associées</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Programme SheTrades du Commonwealth</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME</li> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul> |
| GRENADE                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Grenade : Soutien aux systèmes de gestion de la sécurité sanitaire des fruits et légumes frais</li> </ul>  |
| GUATEMALA                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure</li> <li>■ Guatemala : renforcement des compétences commerciales et de l'employabilité des entrepreneurs informels à la frontière de Pedro de Alvarado *</li> </ul>   |
| GUINÉE                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Guinée : Développement du secteur de la mangue</li> <li>■ Guinée : Programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes (INTEGRA)*</li> <li>■ Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao (NTF IV)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> </ul>   |
| GUINÉE-BISSAU                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul>   |
| GUYANA                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>  |
| HAÏTI                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Haïti : Initiative de mode éthique</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> </ul>  |
| HONDURAS                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure</li> </ul>  |
| INDE                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)</li> </ul>  |
| INDONÉSIE                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes</li> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul>   |
| IRAN, (RÉPUBLIQUE ISLAMIQUE D') | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ Iran : Assistance technique liée au commerce *</li> </ul>  |
| IRAK                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>   |
| JAMAÏQUE                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>  |
| JORDANIE                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ États arabes : Développement des exportations des PME grâce aux marchés virtuels</li> <li>■ Jordanie : Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI)</li> <li>■ MENATEX Régional : Composante régionale du programme Textiles et vêtements pour la région MENA</li> </ul>   |
| KAZAKHSTAN                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aide pour le commerce en Asie centrale*</li> </ul>   |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| PAYS/RÉGION  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>  |
|--------------|---|
| KENYA        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ Programme de modernisation de l'accès au marché UE-EAC - MARKUP</li> <li>■ Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes</li> <li>■ Partenariat pour la croissance orientée vers l'investissement en Afrique (Phase principale)</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> <li>■ Initiative pour l'emploi et les compétences des réfugiés (RESI) : Faciliter l'accès des réfugiés du Kenya au marché (volet 1 et 2)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ RESI High Skills</li> <li>■ Programme SheTrades du Commonwealth</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME</li> <li>■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)</li> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul> |
| KOWEÏT       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>   |
| KIRGHIZISTAN | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aide pour le commerce en Asie centrale*</li> <li>■ Kirghizistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTTEX)</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| LIBAN        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Liban : Compétitivité à l'exportation des PME dans les secteurs de l'informatique et des noix (AfTIAS)</li> </ul>   |
| LESOTHO      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Lesotho : Productivité horticole et développement du commerce</li> </ul>   |
| LIBERIA      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao (NTF IV)</li> </ul>  |
| LIBYE        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Libye : Académie de commerce</li> </ul>   |
| MALAWI       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> <li>■ Malawi : Améliorer les systèmes d'information et de statistiques commerciales</li> <li>■ Malawi : Projet de développement de la chaîne de valeur pour le secteur du miel et de l'horticulture *</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> </ul>   |
| MALI         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Burkina Faso et Mali : Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle »</li> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de la gomme arabique au Food Ingredients</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de gomme arabique dans les marchés des États-Unis et d'Europe</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ Facilitation des échanges</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul>   |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| PAYS/RÉGION | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>  |
|-------------|---|
| MAURITANIE  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>   |
| MONTÉNÉGRO  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)</li> </ul>  |
| MAROC       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ États arabes : Développement des exportations des PME grâce aux marchés virtuels</li> <li>■ MENATEX Régional : Composante régionale du programme Textiles et vêtements pour la région MENA</li> <li>■ Maroc: Développement des exportations pour la création d'emplois</li> <li>■ Maroc : amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX)</li> <li>■ Afrique du Nord : Participation des PME et de la diaspora arabe au soutien à la croissance économique tirée par les exportations</li> </ul>   |
| MOZAMBIQUE  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariat pour la croissance orientée vers l'investissement en Afrique (Phase principale)</li> </ul>   |
| MYANMAR     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement des capacités d'exportation des PMA asiatiques pour le commerce intra-régional</li> <li>■ Programme de commerce et d'investissement du Myanmar (TIP)</li> <li>■ 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</li> <li>■ Myanmar : Développement touristique inclusif axé sur l'État de Kayah (consolidation) et Tanintharyi (extension) (NTF IV)</li> <li>■ Myanmar : Amélioration de l'offre horticole et du tourisme durable pour développer les liens d'affaires</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul> |
| NÉPAL       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement des capacités d'exportation des PMA asiatiques pour le commerce intra-régional</li> <li>■ Programme de commerce et d'investissement du Népal*</li> <li>■ Népal - Valorisation du secteur pashmina et appui au commerce</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| NICARAGUA   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure</li> </ul>  |
| NIGER       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Facilitation des échanges</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul>  |
| NIGERIA     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Nigeria : Food Africa SDG-Fund</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Programme SheTrades du Commonwealth</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> </ul>  |
| OMAN        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>   |
| OUZBÉKISTAN | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ Aide pour le commerce en Asie centrale*</li> </ul>   |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| PAYS/RÉGION                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>  |
|---------------------------------------|---|
| UGANDA                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ Programme de modernisation de l'accès au marché UE-EAC - MARKUP</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)</li> <li>■ Ouganda : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV)</li> </ul>   |
| PAKISTAN                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Enquête sur les MNT au Pakistan</li> <li>■ Pakistan : Croissance pour le progrès rural et le progrès durable (GRASP)*</li> </ul>   |
| PANAMA                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Amérique centrale : Relier les entreprises commerciales féminines (WBE) au marché mondial des cadeaux et de la décoration intérieure</li> </ul>  |
| PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pacifique : Autonomisation économique des femmes dans le Pacifique (Les femmes et le commerce Phase II)</li> <li>■ SheTrades Pacifique</li> </ul>  |
| PÉROU                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul>   |
| QATAR                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Qatar : Initiative des codes à barres pour le développement du commerce des PME</li> <li>■ Qatar : Fondations pour le commerce en ligne B2B</li> </ul>  |
| RÉPUBLIQUE DE MOLDAVIE                | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business</li> <li>■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)</li> </ul>  |
| RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ CEEAC : Appui au commerce intra-Africain*</li> </ul>   |
| RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> </ul>  |
| RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE POPULAIRE LAO | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement des capacités d'exportation des PMA asiatiques pour le commerce intra-régional</li> <li>■ République démocratique populaire lao : Appui à l'intégration régionale de l'ASEAN (LaosARISE Plus)</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>   |
| RÉPUBLIQUE DOMINICAINE                | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>  |
| RÉPUBLIQUE ARABE SYRIENNE             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Promotion du travail d'intégration du marché des Syriens sous protection temporaire et les communautés d'accueil en Turquie</li> <li>■ Syrie : Renforcement des capacités de production et accès des populations déplacées aux marchés internationaux</li> <li>■ Syrie : Activation par l'intermédiaire de chaînes numériques</li> </ul>   |
| RÉPUBLIQUE-UNIE DE TANZANIE           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> <li>■ Programme de modernisation de l'accès au marché UE-EAC - MARKUP</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)</li> <li>■ Tanzanie : Intégration de l'offre de la chaîne de valeur de l'horticulture dans le tourisme - Composante SECO</li> <li>■ Tanzanie : Programme commun de Kigoma dans le cadre du PNUAD II</li> </ul> |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| PAYS/RÉGION                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>  |
|---------------------------------|---|
| RWANDA                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Programme de modernisation de l'accès au marché UE-EAC - MARKUP</li> <li>■ Rwanda : Préparer l'avenir du commerce en ligne</li> <li>■ SheTrades café</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ Soutien au commerce et à l'investissement indien en Afrique (SITA)</li> </ul>  |
| SAINTE-LUCIE                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> <li>■ Sainte-Lucie : Renforcer l'infrastructure institutionnelle pour la promotion de l'exportation</li> </ul>   |
| SAINT-VINCENT-ET-LES-GRENADINES | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>  |
| SÉNÉGAL                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Sénégal : Développement des exportations de l'informatique et des services informatisés (NTF IV)</li> <li>■ Sénégal: Améliorer la compétitivité de l'industrie de la mangue</li> <li>■ Sénégal : Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO) *</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul> |
| SERBIE                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Appui à la facilitation des échanges entre les parties à l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE)</li> </ul>  |
| SIERRA LEONE                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ Mano River : Développement de la chaîne de valeur du cacao (NTF IV)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Sierra Leone : Programme de compétitivité en Afrique de l'Ouest *</li> </ul>   |
| SOMALIE                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>   |
| SRI LANKA                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Étude de faisabilité pour l'ajout de valeur dans le secteur des fruits et légumes du Sri Lanka</li> <li>■ Association des pays riverains de l'Océan indien (IORA) : Autonomisation économique des femmes</li> <li>■ Sri Lanka : Assistance liée au commerce</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>  |
| SOUDAN                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ Soudan : Soutien de la stabilisation économique par l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce</li> <li>■ Soudan : accession à l'OMC</li> </ul>   |
| SURINAME                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco</li> </ul>  |
| TCHAD                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> </ul>  |
| TADJIKISTAN                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires*</li> <li>■ Aide pour le commerce en Asie centrale*</li> <li>■ Tadjikistan : Faciliter l'accès au marché pour les produits agricoles grâce à un système amélioré de sécurité sanitaire des aliments (STDF)</li> <li>■ Tadjikistan : Améliorer la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX)</li> <li>■ Promotion du commerce entre la Chine et d'autres pays en développement le long de Nouvelle route de la soie</li> </ul>   |
| TOGO                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)</li> <li>■ UEMOA : Projet d'appui à la compétitivité du commerce en ligne et à l'intégration régionale (PACCIR)</li> <li>■ UEMOA : Projet de développement des exportations dans le cadre de l'AGOA</li> </ul>   |
| TRINITÉ-ET-TOBAGO               | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIM for results : Amélioration de la performance et de l'évaluation des IACI - Phase I</li> </ul>  |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| PAYS/RÉGION  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ PROGRAMMES MONDIAUX ET RÉGIONAUX</li> <li>■ PROJETS PAR PAYS</li> </ul>   |
|--------------|--|
| TUNISIE      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : initiative d'aide pour le commerce</li> <li>■ États arabes : Développement des exportations des PME grâce aux marchés virtuels</li> <li>■ Mécanisme de facilitation du commerce et de l'investissement Euro-Med : un outil en ligne et un réseau de résolution de problème</li> <li>■ Mondial : Gestion des réseaux et des connaissances pour le secteur du textile et de l'habillement (GTEx)</li> <li>■ Tunisie : Renforcer la compétitivité de la chaîne de valeur du textile et des vêtements</li> </ul>   |
| TURQUIE      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Promotion du travail d'intégration du marché des Syriens sous protection temporaire et les communautés d'accueil en Turquie</li> </ul>  |
| TURKMÉNISTAN | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aide pour le commerce en Asie centrale*</li> </ul>  |
| UKRAINE      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partenariats orientaux : Ready to Trade - une initiative EU4Business</li> <li>■ Stratégie nationale d'exportation de l'Ukraine</li> <li>■ Ukraine : Relier les PME de la filière des fruits et légumes aux chaînes de valeur nationales et mondiales</li> </ul>   |
| VANUATU      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Programme communautés défavorisées et commerce</li> </ul>   |
| VIET NAM     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Facilitation des échanges</li> <li>■ Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes</li> </ul>   |
| YÉMEN        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ États arabes : Initiative d'aide pour le commerce</li> </ul>  |
| ZAMBIE       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> <li>■ Programme relatif aux mesures non tarifaires</li> <li>■ Partenariat pour la croissance orientée vers l'investissement en Afrique (Phase principale)</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Améliorer l'emballage des aliments pour les petites et moyennes entreprises agroalimentaires</li> <li>■ Afrique subsaharienne : Conférences et formations pour la finance durable à l'attention des institutions financières et des PME</li> <li>■ Zambie : Renforcement du système de garantie du crédit en Zambie afin d'améliorer l'accès des PME au financement*</li> <li>■ Zambie: emplois verts</li> </ul> |
| ZIMBABWE     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle</li> <li>■ Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés</li> </ul>   |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

# APPENDICE IV

## ÉVALUATION DES BESOINS DE L'ITC ET CONCEPTION DE PROJETS EN 2018 PAR RÉGION

| RÉGION                           | RÉGIONAL   | PROPRE AU PAYS  |
|----------------------------------|--|---|
| <b>Afrique<br/>subsaharienne</b> | SheTrades Afrique de l'Ouest   | Madagascar. Programme d'appui au développement des exportations   |
|                                  | Programme d'emballage durable  | Namibie : Soutenir la compétitivité commerciale des PME   |
|                                  | SADC : Développement sectoriel pour l'agro-alimentaire et les produits pharmaceutiques   | 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   |
|                                  |  | Ouganda : Améliorer les moyens de subsistance des personnes déplacées et des communautés hôtes en Ouganda à travers le commerce   |
|                                  |  | UEMOA : Projet de promotion des entreprises et des exportations en Afrique de l'Ouest (WABEP)   |
|                                  |  | Érythrée : Création d'emplois pour les jeunes   |
|                                  |  | Nigeria : Food Africa SDG-Fund  |
|                                  |  | *Guinée : Programme d'appui à l'intégration socio-économique des jeunes (INTEGRA)   |
|                                  |  | 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) : relier les réfugiés aux opportunités de marché au Kenya   |
|                                  |  | Liberia : Développer l'industrie du surf touristique  |
|                                  |  | Gambie : Emplois, compétences et finances (JSF) pour les femmes et les jeunes   |
|                                  |  | UNDAP II : Tanzanie   |
|                                  |  | *Zambie : Renforcement du système de garantie du crédit en Zambie pour améliorer l'accès des PME au financement   |
|                                  |  | SheTrades Gambie  |
|                                  |  | Burundi : Programme de modernisation de l'accès au marché - MARKUP  |
|                                  |  | Tanzanie : Programme commun de Kigoma dans le cadre du PNUAD II   |
|                                  |  | Ghana : Développement du cacao et les cultures associées par le projet Sankofa coordonné par Alliances for Action   |
|                                  |  | Participation d'une délégation malienne d'exportateurs de gomme arabique dans les marchés des États-Unis et d'Europe  |
|                                  |  | *Érythrée : programme de coopération technique  |
|                                  |  | SheTrades Gambie  |
|                                  | MPME innovante et développement de la chaîne de valeur via les alliances avec Sankofa dans les secteurs du cacao et des cultures associées                     |   |
|                                  | Initiative Transparence du commerce du COMESA : Faciliter le commerce transfrontalier à petite échelle   |   |
|                                  | *Projet de relèvement socio-économique en République Centrafricaine  |   |
|                                  | *Sénégal : Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO)   |   |
|                                  | *Sierra Leone : Programme de compétitivité en Afrique de l'Ouest   |   |
|                                  | Burkina Faso et Mali : Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » |   |
|                                  | Cameroun: Projet d'appui à la compétitivité et au développement de l'entrepreneuriat rural jeune dans la filière coton   |   |
|                                  | Guinée: Projet de relance de la filière ananas à travers l'appui à la production, la transformation et l'exportation   |   |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise



| RÉGION  | RÉGIONAL           | PROPRE AU PAYS   |  |
|---|--------------------|--|--|
| <b>Afrique subsaharienne</b>  |                    | Malawi : Projet de développement de la chaîne de valeur pour le secteur du miel et de l'horticulture                           |  |
|   |                    | Sénégal : Projet d'appui à la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest  |  |
|   |                    | Ouganda : développement de produits d'artisanat et de souvenirs destinés au tourisme et aux marchés d'exportation              |  |
|   |                    | Ouganda : Améliorer les chaînes de valeur des produits agricoles   |  |
|   |                    | Rwanda - Veille concurrentielle et MNT   |  |
| <b>Asie et Pacifique</b>  |                    | Soutien au commerce du Bhoutan   |  |
|   |                    | *Pakistan : Croissance pour le progrès rural et le progrès durable (GRASP)   |  |
|   |                    | Programme de commerce et d'investissement du Myanmar (TIP)   |  |
|   |                    | République démocratique populaire lao : Appui à l'intégration régionale de l'ASEAN (LaosARISE Plus)                            |  |
|   |                    | Assistance technique pour le commerce au Myanmar (ARISE + Myanmar)   |  |
|   |                    | Myanmar : Amélioration de l'offre horticole et du tourisme durable pour développer les liens d'affaires                        |  |
|   |                    | Programme de commerce et d'investissement du Népal   |  |
|   |                    | *Assistance liée au commerce en Iran   |  |
|   |                    | Enquête sur les MNT au Pakistan  |  |
|   |                    | Faire progresser le commerce afghan - Phase II   |  |
|   |                    | Afghanistan : Initiative pour un mode de vie éthique pour la réintégration économique des rapatriés et des personnes déplacées |  |
|   |                    | Mécanisme systématique et d'urgence pour un commerce plus sûr (SEMST) - Thaïlande et République démocratique populaire lao     |  |
|   | <b>Pays arabes</b> | Mécanisme de facilitation du commerce et des investissements Euromed Phase II  | Oman : Renforcement de la compétitivité des exportations des PME dans les sous-secteurs prioritaires : encens et dattes              |
|   |                    |  | État de Palestine : améliorer la compétitivité des biens et services sélectionnés pour répondre à la demande du marché international |
| Tunisie : Projet de valorisation des industries créatives et agroalimentaires pour un emploi durable                        |                    |  |  |
| Académie du commerce d'Irak   |                    |  |  |
| Djibouti : Étude de faisabilité pour la création d'un village d'exportation de produits artisanaux (AfTIAS)                 |                    |  |  |
| Stratégie de développement des exportations non pétrolières d'Oman  |                    |  |  |
| État de Palestine : Améliorer l'emploi des réfugiés et des jeunes dans la bande de Gaza                                     |                    |  |  |
| Jordanie : Commerce pour l'emploi   |                    |  |  |
| État de Palestine : réforme et développement des marchés, chaînes de valeur et organisations de producteurs                 |                    |  |  |
| Syrie : Activation par l'intermédiaire de chaînes 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 : amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX)        |                    |  |  |
| Égypte : Amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX)         |                    |  |  |
| Maroc : amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX / MENATEX)          |                    |  |  |
| État de Palestine : réforme et développement des marchés, chaînes de valeur et organisations de producteurs                 |                    |  |  |
| Promotion du travail d'intégration du marché des Syriens sous protection temporaire et les communautés d'accueil en Turquie |                    |  |  |
| Qatar : Initiative des codes à barres pour le développement du commerce des PME   |                    |  |  |
| Jordanie : amélioration de la compétitivité internationale du secteur du textile et de l'habillement (GTEX)                 |                    |  |  |
| Bahreïn : Création de l'Agence de développement des exportations du Bahreïn   |                    |  |  |
| Liban : créer des emplois durables et des revenus stables   |                    |  |  |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

| RÉGION  | RÉGIONAL  | PROPRE AU PAYS  |
|---|---|---|
| <b>Amérique latine et Caraïbes</b>                                  | Région caribéenne : Développement des produits à valeur ajoutée et du commerce intrarégional pour améliorer les moyens de subsistance tirés des noix de coco II | Jamaïque : Améliorer et maintenir la capacité des acteurs privés à faire du commerce  |
|   | Caraïbes : coopération avec la Banque de développement des Caraïbes   | Équateur : Développer des débouchés commerciaux dans l'UE pour les fruits tropicaux et exotiques<br>*Colombia PUEDE : Paix et unité à travers le développement économique rural et les exportations<br>Grenade : Soutien aux systèmes de gestion de la sécurité sanitaire des fruits et légumes frais<br>*Guatemala : renforcement des compétences commerciales et de l'employabilité des entrepreneurs informels à la frontière de Pedro de Alvarado |
| <b>Europe orientale et Asie centrale</b>                            | *Aide pour le commerce international en Asie centrale   | Tadjikistan : Faciliter l'accès au marché pour les produits agricoles grâce à un système amélioré de sécurité sanitaire des aliments (STDF)   |
|   | Renseignements relatifs au commerce et les marchés pour les pays du partenariat oriental<br>Portail d'information sur le commerce en Asie centrale (ITAO)       | Programme d'adhésion de l'Ouzbékistan à l'OMC   |
| <b>Mondial et multi-régional</b>                                    | Développement du commerce en ligne Chine-Kazakhstan   |   |
|   | Initiative chinoise de la ceinture et route de la soie  |   |
|   | Initiatives SheTrades (nationales / mondiales)  |   |
|   | I 4 IMPACT (AIM) : Améliorer les performances institutionnelles pour l'internationalisation des PME   |   |
|   | Service d'assistance au commerce mondial  |   |
|   | Programme SheTrades du Commonwealth   |   |
|   | *Projet culturel : Initiative de création d'identité et d'échange sur les affaires  |   |
|   | Renforcement de la gestion opérationnelle des OPC dans 20 Pays moins avancés  |   |
|   | Plate-forme de qualité et initiatives nationales pour la conformité des PME aux exigences du marché en matière de qualité                                       |   |
|   | SheTrades : Accord de l'atelier international sur la définition des entreprises appartenant à des femmes  |   |
|   | SheTrades : utiliser les données pour remédier aux contraintes aux échanges extra-UE  |   |
|   | SheTrades café  |   |
|   | Commerce pour le développement durable (T4SD) - plates-formes   |   |
|   | MENATEX Régional : Composante régionale du programme Textiles et vêtements pour la région MENA  |   |
|   | Accords de partenariat économique (APE) dans le monde entier et règles d'origine  |   |
|   | *Certificat en gestion des exportations (CEM)   |   |
|   | E-commerce pour l'impact : renforcer les solutions e-strategy de l'ITC  |   |
|   | ACP : Renforcement des capacités de production et des alliances dans la chaîne de valeur  |   |
|   | Enquête auprès des entreprises pour recenser les besoins en informations des exportateurs de services de l'UE   |   |
|   | Amélioration de la transparence dans le commerce grâce à des outils d'analyse du marché en tant que bien public mondial   |   |
| Les jeunes et le commerce : Projet Entrepreneuriat et employabilité |   |   |

\* Financé par le Fonds de développement de l'entreprise

# APPENDICE V

## PROFIL DU PERSONNEL DE L'ITC

| PAR PAYS   | FEMMES    | HOMMES    | TOTAL      | %           |
|--|-----------|-----------|------------|-------------|
| <b>PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION</b>                |           |           |            |             |
| Algérie  |           | 1         | 1          |             |
| Afrique du Sud   | 1         | 2         | 3          |             |
| Argentine  | 2         | 4         | 6          |             |
| Arménie  | 2         | 1         | 3          |             |
| Barbade  |           | 1         | 1          |             |
| Bélarus  |           | 1         | 1          |             |
| Bolivie  | 1         | 1         | 2          |             |
| Bésil  | 8         |           | 8          |             |
| Cameroun   |           | 1         | 1          |             |
| Chine  | 2         | 3         | 5          |             |
| Colombie   | 2         | 1         | 3          |             |
| Congo  | 1         |           | 1          |             |
| Côte d'Ivoire  |           | 2         | 2          |             |
| Équateur   |           | 2         | 2          |             |
| État palestinien   | 1         |           | 1          |             |
| Fédération de Russie   | 5         |           | 5          |             |
| Ghana  | 1         | 1         | 2          |             |
| Guatemala  | 1         |           | 1          |             |
| Inde   | 3         | 8         | 11         |             |
| Indonésie  | 1         |           | 1          |             |
| Iran   |           | 1         | 1          |             |
| Jamaïque   | 1         |           | 1          |             |
| Kazakhstan   | 1         |           | 1          |             |
| Kenya  | 4         | 1         | 5          |             |
| Malaisie   | 2         |           | 2          |             |
| Maurice  | 3         | 3         | 6          |             |
| Mexique  | 2         | 4         | 6          |             |
| Mongolie   | 1         |           | 1          |             |
| Maroc  | 1         | 2         | 3          |             |
| Namibie  | 1         |           | 1          |             |
| Nicaragua  | 1         |           | 1          |             |
| Ouzbékistan  | 2         |           | 2          |             |
| Pakistan   |           | 3         | 3          |             |
| Panama   | 1         |           | 1          |             |
| Pérou  | 1         | 1         | 2          |             |
| République Dominicaine                                       |           | 1         | 1          |             |
| Roumanie   | 4         | 1         | 5          |             |
| Serbie   |           | 1         | 1          |             |
| Sri Lanka  | 2         |           | 2          |             |
| Syrie  | 1         | 2         | 3          |             |
| Thaïlande  | 1         |           | 1          |             |
| Tunisie  |           | 3         | 3          |             |
| Turquie  | 1         |           | 1          |             |
| Ukraine  | 1         |           | 1          |             |
| Venezuela  |           | 1         | 1          |             |
| Viet Nam   | 1         | 2         | 3          |             |
| Zimbabwe   | 1         | 1         | 2          |             |
| <b>Total pour les pays en développement et en transition</b> | <b>64</b> | <b>56</b> | <b>120</b> | <b>37 %</b> |

| PAR PAYS                            | FEMMES   | HOMMES   | TOTAL     | %          |
|-------------------------------------|----------|----------|-----------|------------|
| <b>PAYS LES MOINS AVANCÉS</b>       |          |          |           |            |
| Bénin                               |          | 2        | 2         |            |
| Burkina Faso                        | 1        |          | 1         |            |
| Comores                             |          | 1        | 1         |            |
| Éthiopie                            | 1        | 2        | 3         |            |
| Guinée                              | 1        | 1        | 2         |            |
| Madagascar                          | 1        |          | 1         |            |
| Népal                               |          | 1        | 1         |            |
| Ouganda                             | 1        | 1        | 2         |            |
| République démocratique du Congo    |          | 1        | 1         |            |
| Zambie                              | 2        |          | 2         |            |
| <b>Total pays les moins avancés</b> | <b>7</b> | <b>9</b> | <b>16</b> | <b>5 %</b> |

### AUTRES PAYS

|                          |            |            |            |              |
|--------------------------|------------|------------|------------|--------------|
| Australie                | 1          | 2          | 3          |              |
| Allemagne                | 16         | 3          | 19         |              |
| Belgique                 | 1          | 2          | 3          |              |
| Bulgarie                 | 1          |            | 1          |              |
| Canada                   | 4          | 4          | 8          |              |
| Croatie                  | 3          |            | 3          |              |
| Corée                    |            | 1          | 1          |              |
| Danemark                 |            | 1          | 1          |              |
| Espagne                  | 6          | 2          | 8          |              |
| États-Unis d'Amérique    | 6          | 5          | 11         |              |
| Finlande                 | 1          |            | 1          |              |
| France                   | 31         | 27         | 58         |              |
| Irlande                  | 2          | 1          | 3          |              |
| Italie                   | 12         | 6          | 18         |              |
| Japon                    | 1          | 1          | 2          |              |
| Malte                    |            | 1          | 1          |              |
| Nouvelle-Zélande         | 2          | 2          | 4          |              |
| Norvège                  |            | 1          | 1          |              |
| Pologne                  | 1          | 3          | 4          |              |
| Portugal                 | 1          |            | 1          |              |
| Pays-Bas                 | 1          |            | 1          |              |
| Royaume-Uni              | 10         | 9          | 19         |              |
| Suède                    | 1          |            | 1          |              |
| Suisse                   | 10         | 3          | 13         |              |
| Tchéquie                 | 2          |            | 2          |              |
| <b>Total Autres pays</b> | <b>113</b> | <b>74</b>  | <b>187</b> | <b>58 %</b>  |
| <b>TOTAL ITC</b>         | <b>184</b> | <b>139</b> | <b>323</b> | <b>100 %</b> |

# APPENDICE VI

## RÉPARTITION DES MISSIONS PAR NATIONALITÉ ET PAR SEXE DES EXPERTS, 2018

| DE   | TOTAL                           |                  | FEMMES           |                  | HOMMES           |                  |
|--|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|  | NOMBRE D'EXPERTS                | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS |
| <b>ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION</b> |                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>AFRIQUE</b>                                     |                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| Afrique du Sud                                     | 12                              | 488              | 6                | 247              | 6                | 241              |
| Bénin  | 4                               | 131              |                  |                  | 4                | 131              |
| Burkina Faso                                       | 14                              | 600              | 3                | 225              | 11               | 375              |
| Cameroun   | 4                               | 93               | 1                | 5                | 3                | 88               |
| Côte d'Ivoire                                      | 7                               | 147              | 1                | 30               | 6                | 117              |
| Djibouti   | 2                               | 25               |                  |                  | 2                | 25               |
| Éthiopie   | 9                               | 894              | 2                | 315              | 7                | 579              |
| Gambie   | 11                              | 578              | 3                | 183              | 8                | 395              |
| Ghana  | 8                               | 558              |                  |                  | 8                | 558              |
| Guinée   | 3                               | 284              |                  |                  | 3                | 284              |
| Guinée-Bissau                                      | 3                               | 26               |                  |                  | 3                | 26               |
| Kenya  | 39                              | 3 365            | 22               | 2 130            | 17               | 1 235            |
| Madagascar   | 2                               | 308              | 2                | 308              |                  |                  |
| Mali   | 12                              | 306              | 3                | 88               | 9                | 218              |
| Mozambique   | 7                               | 684              | 3                | 269              | 4                | 415              |
| Niger  | 6                               | 120              |                  |                  | 6                | 120              |
| Nigeria  | 5                               | 301              | 5                | 301              |                  |                  |
| Ouganda  | 20                              | 706              | 7                | 334              | 13               | 372              |
| République Centrafricaine                          | 1                               | 30               |                  |                  | 1                | 30               |
| République-Unie de Tanzanie                        | 10                              | 648              | 1                | 42               | 9                | 606              |
| Rwanda   | 7                               | 660              |                  |                  | 7                | 660              |
| Sénégal  | 14                              | 729              | 4                | 175              | 10               | 554              |
| Sierra Leone                                       | 2                               | 260              |                  |                  | 2                | 260              |
| Soudan   | 3                               | 282              | 1                | 220              | 2                | 62               |
| Togo   | 3                               | 50               |                  |                  | 3                | 50               |
| Zambie   | 5                               | 492              | 3                | 423              | 2                | 69               |
| Zimbabwe   | 2                               | 145              |                  |                  | 2                | 145              |
| <b>TOTAL AFRIQUE</b>                               | <b>215</b><br>(23,7 % du total) | <b>12 910</b>    | <b>67</b>        | <b>5 295</b>     | <b>148</b>       | <b>7 615</b>     |

| DE                             | TOTAL                         |                  | FEMMES           |                  | HOMMES           |                  |
|--------------------------------|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                | NOMBRE D'EXPERTS              | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS |
| <b>ASIE ET PACIFIQUE</b>       |                               |                  |                  |                  |                  |                  |
| Afghanistan                    | 10                            | 666              | 1                | 30               | 9                | 636              |
| Bangladesh                     | 3                             | 164              | 1                | 50               | 2                | 114              |
| Bhoutan                        | 1                             | 55               |                  |                  | 1                | 55               |
| Cambodge                       | 1                             | 20               |                  |                  | 1                | 20               |
| Chine                          | 11                            | 1 079            | 9                | 789              | 2                | 290              |
| Inde                           | 35                            | 1 737            | 15               | 942              | 20               | 795              |
| Indonésie                      | 5                             | 189              | 3                | 104              | 2                | 85               |
| Iran (République islamique d') | 1                             | 10               |                  |                  | 1                | 10               |
| Mongolie                       | 3                             | 210              | 2                | 188              | 1                | 22               |
| Myanmar                        | 3                             | 271              | 1                | 124              | 2                | 147              |
| Népal                          | 7                             | 232              | 2                | 42               | 5                | 190              |
| Pakistan                       | 5                             | 405              | 3                | 297              | 2                | 108              |
| Papouasie-Nouvelle-Guinée      | 4                             | 95               | 3                | 90               | 1                | 5                |
| Philippines                    | 2                             | 85               | 1                | 40               | 1                | 45               |
| Singapour                      | 3                             | 188              | 2                | 163              | 1                | 25               |
| Sri Lanka                      | 30                            | 1 046            | 8                | 410              | 22               | 636              |
| Thaïlande                      | 1                             | 127              | 1                | 127              |                  |                  |
| Turquie                        | 2                             | 119              | 1                | 95               | 1                | 24               |
| Vanuatu                        | 1                             | 99               | 1                | 99               |                  |                  |
| Viet Nam                       | 8                             | 762              | 4                | 102              | 4                | 660              |
| <b>TOTAL ASIE-PACIFIQUE</b>    | (15 % du total)<br><b>136</b> | <b>7 559</b>     | <b>58</b>        | <b>3 692</b>     | <b>78</b>        | <b>3 867</b>     |
| <b>PAYS ARABES</b>             |                               |                  |                  |                  |                  |                  |
| Algérie                        | 11                            | 323              | 2                | 52               | 9                | 271              |
| Arabie saoudite                | 1                             | 15               |                  |                  | 1                | 15               |
| Bahreïn                        | 1                             | 75               | 1                | 75               |                  |                  |
| Égypte                         | 10                            | 501              | 3                | 102              | 7                | 399              |
| État palestinien               | 7                             | 210              | 1                | 18               | 6                | 192              |
| Jordanie                       | 12                            | 553              | 2                | 155              | 10               | 398              |
| Liban                          | 2                             | 60               | 1                | 20               | 1                | 40               |
| Libye                          | 5                             | 263              | 2                | 230              | 3                | 33               |
| Maroc                          | 19                            | 1 382            | 5                | 547              | 14               | 835              |
| République arabe syrienne      | 2                             | 100              |                  |                  | 2                | 100              |
| Tunisie                        | 20                            | 1 495            | 7                | 504              | 13               | 991              |
| <b>TOTAL PAYS ARABES</b>       | (9,9 % du total)<br><b>90</b> | <b>4 977</b>     | <b>24</b>        | <b>1 703</b>     | <b>66</b>        | <b>3 274</b>     |

| DE   | TOTAL                           |                  | FEMMES           |                  | HOMMES           |                  |
|--|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|  | NOMBRE D'EXPERTS                | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS |
| <b>EUROPE ET COMMUNAUTÉ D'ÉTATS INDÉPENDANTS (CEI)</b>       |                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| Albanie  | 5                               | 110              |                  |                  | 5                | 110              |
| Arménie  | 1                               | 180              | 1                | 180              |                  |                  |
| Azerbaïdjan  | 7                               | 278              |                  |                  | 7                | 278              |
| Bélarus  | 1                               | 180              |                  |                  | 1                | 180              |
| Bosnie-Herzégovine   | 3                               | 290              |                  |                  | 3                | 290              |
| Fédération de Russie   | 8                               | 971              | 8                | 971              |                  |                  |
| Géorgie  | 3                               | 367              | 1                | 180              | 2                | 187              |
| Kazakhstan   | 1                               | 200              | 1                | 200              |                  |                  |
| Kirghizistan   | 4                               | 423              | 4                | 423              |                  |                  |
| Latvia   | 1                               | 3                |                  |                  | 1                | 3                |
| Monténégro   | 1                               | 26               |                  |                  | 1                | 26               |
| Macédoine du Nord  | 3                               | 202              | 2                | 34               | 1                | 168              |
| République de Moldavie                                       | 3                               | 297              | 1                | 60               | 2                | 237              |
| Roumanie   | 2                               | 90               | 1                | 50               | 1                | 40               |
| Serbie   | 3                               | 340              | 2                | 314              | 1                | 26               |
| Slovaquie  | 1                               | 5                |                  |                  | 1                | 5                |
| Tadjikistan  | 12                              | 609              | 1                | 52               | 11               | 557              |
| Ukraine  | 29                              | 1 552            | 10               | 695              | 19               | 857              |
| <b>EUROPE ET CEI TOTAL</b>                                   | <b>88</b><br>(9,7 % du total)   | <b>6 123</b>     | <b>32</b>        | <b>3 159</b>     | <b>56</b>        | <b>2 964</b>     |
| <b>AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES</b>                           |                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| Argentine  | 6                               | 565              | 3                | 231              | 3                | 334              |
| Bolivie (État plurinational de)                              | 1                               | 3                |                  |                  | 1                | 3                |
| Bésil  | 2                               | 230              | 2                | 230              |                  |                  |
| Chili  | 3                               | 81               | 1                | 30               | 2                | 51               |
| Colombie   | 14                              | 982              | 7                | 418              | 7                | 564              |
| El Salvador  | 2                               | 130              | 1                | 63               | 1                | 67               |
| Grenade  | 2                               | 94               | 2                | 94               |                  |                  |
| Guatemala  | 1                               | 55               |                  |                  | 1                | 55               |
| Guyana   | 1                               | 90               |                  |                  | 1                | 90               |
| Jamaïque   | 2                               | 173              | 2                | 173              |                  |                  |
| Mexique  | 2                               | 238              | 2                | 238              |                  |                  |
| Nicaragua  | 2                               | 65               | 2                | 65               |                  |                  |
| Pérou  | 7                               | 547              | 4                | 444              | 3                | 103              |
| République Dominicaine                                       | 2                               | 328              |                  |                  | 2                | 328              |
| Sainte-Lucie   | 1                               | 40               |                  |                  | 1                | 40               |
| <b>TOTAL AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES</b>                     | <b>48</b><br>(5,3 % du total)   | <b>3 621</b>     | <b>26</b>        | <b>1 986</b>     | <b>22</b>        | <b>1 635</b>     |
| <b>TOTAL POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION</b> |                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
|  | <b>577</b><br>(63,6 % du total) | <b>35 190</b>    | <b>207</b>       | <b>15 835</b>    | <b>370</b>       | <b>19 355</b>    |

| DE                           | TOTAL                           |                  | FEMMES           |                  | HOMMES           |                  |
|------------------------------|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                              | NOMBRE D'EXPERTS                | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS | NOMBRE D'EXPERTS | JOURS TRAVAILLÉS |
| <b>PAYS DÉVELOPPÉS</b>       |                                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| Australie                    | 10                              | 627              | 6                | 344              | 4                | 283              |
| Allemagne                    | 31                              | 1 913            | 13               | 1 126            | 18               | 787              |
| Belgique                     | 6                               | 437              | 2                | 224              | 4                | 213              |
| Bulgarie                     | 4                               | 79               | 4                | 79               |                  |                  |
| Canada                       | 21                              | 969              | 8                | 507              | 13               | 462              |
| Croatie                      | 2                               | 114              | 1                | 103              | 1                | 11               |
| Danemark                     | 4                               | 726              | 1                | 60               | 3                | 666              |
| États-Unis d'Amérique        | 43                              | 2 928            | 26               | 1 852            | 17               | 1 076            |
| Espagne                      | 12                              | 899              | 7                | 626              | 5                | 273              |
| Finlande                     | 4                               | 164              | 1                | 40               | 3                | 124              |
| France                       | 63                              | 3 704            | 23               | 1 127            | 40               | 2 577            |
| Grèce                        | 2                               | 85               | 1                | 60               | 1                | 25               |
| Islande                      | 1                               | 15               |                  |                  | 1                | 15               |
| Irlande                      | 3                               | 286              | 2                | 246              | 1                | 40               |
| Israël                       | 1                               | 15               |                  |                  | 1                | 15               |
| Italie                       | 20                              | 1 529            | 10               | 917              | 10               | 612              |
| Nouvelle-Zélande             | 2                               | 74               |                  |                  | 2                | 74               |
| Norvège                      | 1                               | 175              |                  |                  | 1                | 175              |
| Pays-Bas                     | 24                              | 1 224            | 10               | 507              | 14               | 717              |
| Pologne                      | 5                               | 518              | 3                | 443              | 2                | 75               |
| Portugal                     | 2                               | 39               |                  |                  | 2                | 39               |
| Royaume-Uni                  | 35                              | 2 327            | 15               | 858              | 20               | 1 469            |
| Slovénie                     | 1                               | 84               |                  |                  | 1                | 84               |
| Suède                        | 3                               | 310              | 1                | 200              | 2                | 110              |
| Suisse                       | 28                              | 1 571            | 15               | 816              | 13               | 755              |
| Tchéquie                     | 2                               | 299              | 2                | 299              |                  |                  |
| <b>TOTAL PAYS DÉVELOPPÉS</b> | <b>330</b><br>(36,4 % du total) | <b>21 111</b>    | <b>151</b>       | <b>10 434</b>    | <b>179</b>       | <b>10 677</b>    |

|                                 |            |               |            |               |            |               |
|---------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|
| <b>TOTAL TOUTES LES RÉGIONS</b> | <b>907</b> | <b>56 301</b> | <b>358</b> | <b>26 269</b> | <b>549</b> | <b>30 032</b> |
|---------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|

# APPENDICE VII

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

| POURVOYEURS DE FONDS :  | 2017 (\$ '000) |                 |        | 2018 (\$ '000) |                 |        |
|---|----------------|-----------------|--------|----------------|-----------------|--------|
|   | PREMIER COMPTE | DEUXIÈME COMPTE | TOTAL  | PREMIER COMPTE | DEUXIÈME COMPTE | TOTAL  |
| <b>Gouvernements et organismes nationaux de développement</b> | 8 930          | 18 644          | 27 574 | 18 151         | 29 887          | 48 039 |
| Afrique du Sud  | -              | 60              | 60     | -              | -               | -      |
| Agence Française de Développement                             | -              | -               | -      | -              | 972             | 972    |
| Allemagne (notamment GIZ)                                     | 2 049          | 2 212           | 4 261  | 2 396          | 3 012           | 5 408  |
| Argentine   | -              | 20              | 20     | -              | -               | -      |
| Australie   | -              | 307             | 307    | -              | -               | -      |
| Banque de développement du Qatar                              | -              | 81              | 81     | -              | 1 000           | 1 000  |
| Belgique  | -              | -               | -      | 2 275          | -               | 2 275  |
| Canada  | 723            | -               | 723    | 741            | -               | 741    |
| Chine (notamment le Conseil des bourses de Chine)             | 100            | 400             | 500    | 100            | 1 478           | 1 578  |
| Danemark  | -              | 43              | 43     | 4 713          | -               | 4 713  |
| Expertise France  | -              | 463             | 463    | -              | 932             | 932    |
| Finlande  | -              | 136             | 136    | 1 535          | 69              | 1 604  |
| Hongrie   | -              | 180             | 180    | -              | -               | -      |
| Islande   | -              | -               | -      | 200            | -               | 200    |
| Inde  | 50             | -               | 50     | 50             | -               | 50     |
| Indonésie   | -              | 30              | 30     | -              | -               | -      |
| Irlande   | 910            | -               | 910    | 943            | -               | 943    |
| ITHRAA - Sultanat d'Oman                                      | -              | 31              | 31     | -              | 37              | 37     |
| Japon   | -              | 927             | 927    | -              | 1 050           | 1 050  |
| Koweït  | 154            | -               | 154    | -              | -               | -      |
| Norvège   | 1 093          | -               | 1 093  | 1 079          | -               | 1 079  |
| Pays-Bas (Notamment CBI)                                      | -              | 4 101           | 4 101  | -              | 2 832           | 2 832  |
| République de Corée   | -              | 658             | 658    | -              | -               | -      |
| Saint-Vincent-et-les-Grenadines                               | -              | -               | -      | -              | 68              | 68     |
| Suède   | 3 859          | 838             | 4 698  | 4 118          | 2 271           | 6 389  |
| Suisse  | -              | 2 543           | 2 543  | -              | 3 884           | 3 884  |
| Suisse/CIR  | -              | 200             | 200    | -              | 636             | 636    |
| Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord           | -              | 4 653           | 4 653  | -              | 9 526           | 9 526  |
| USAID   | -              | 760             | 760    | -              | 2 119           | 2 119  |



| POURVOYEURS DE FONDS :   | 2017 (\$ '000) |                 |        | 2018 (\$ '000) |                 |        |
|--|----------------|-----------------|--------|----------------|-----------------|--------|
|  | PREMIER COMPTE | DEUXIÈME COMPTE | TOTAL  | PREMIER COMPTE | DEUXIÈME COMPTE | TOTAL  |
| <b>Organismes de soutien aux entreprises</b>   | -              | 331             | 331    | -              | 302             | 302    |
| Agence caribéenne de développement des exportations  | -              | -               | -      | -              | 14              | 14     |
| Agence de promotion des exportations commerciales en Sainte-Lucie (TEPA)   | -              | 82              | 82     | -              | 166             | 166    |
| CINDE, Costa Rica  | -              | 8               | 8      | -              | -               | -      |
| Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique (COLEACP)  | -              | -               | -      | -              | 36              | 36     |
| Coopération pour le développement et l'investissement en Barbade   | -              | 82              | 82     | -              | -               | -      |
| Fédération européenne des fabricants d'aliments du bétail (FEFAC)  | -              | 6               | 6      | -              | 18              | 18     |
| Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas (FIAPP)   | -              | -               | -      | -              | 18              | 18     |
| Plate-forme de l'Initiative pour le développement durable dans l'agriculture (SAI)   | -              | 114             | 114    | -              | 24              | 24     |
| Procomer   | -              | -               | -      | -              | 25              | 25     |
| ProCórdoba Argentina   | -              | 20              | 20     | -              | -               | -      |
| PromPeru   | -              | 20              | 20     | -              | -               | -      |
| TradeMalta   | -              | -               | -      | -              | 12              | 12     |
| <b>Organisations internationales, notamment les institutions financières, les partenariats et fonds, les organisations régionales, le système des Nations Unies et les organisations apparentées</b> | 60             | 25 039          | 25 099 | -              | 40 953          | 40 953 |
| Banque de développement des Caraïbes   | -              | 129             | 129    | -              | -               | -      |
| Banque islamique de développement  | -              | 1 040           | 1 040  | -              | -               | -      |
| Banque mondiale  | -              | 848             | 848    | -              | -               | -      |
| Cadre intégré renforcé (CIR)   | -              | 1 059           | 1 059  | -              | 140             | 140    |
| Centre Islamique pour le Développement du Commerce   | -              | 40              | 40     | -              | -               | -      |
| CNUCED   | -              | -               | -      | -              | 188             | 188    |
| COMESA   | -              | 122             | 122    | -              | 766             | 766    |
| Corporation islamique internationale pour le financement du commerce (CIIFC)   | -              | 15              | 15     | -              | -               | -      |
| Fondation pour le pacte mondial  | 60             | -               | 60     | -              | -               | -      |
| Fonds africain de garantie (FAG)   | -              | 445             | 445    | -              | 150             | 150    |
| Fonds renouvelables  | -              | 484             | 484    | -              | 432             | 432    |
| Fonds Une ONU  | -              | -               | -      | -              | 625             | 625    |
| Fonds Western NIS Enterprise (WNISEF)  | -              | 5               | 5      | -              | -               | -      |
| IOM  | -              | -               | -      | -              | 266             | 266    |
| Marques de fabrique d'Afrique de l'Est   | -              | 150             | 150    | -              | -               | -      |
| OIT  | -              | 131             | 131    | -              | 13              | 13     |
| OMC-STDF   | -              | 462             | 462    | -              | 445             | 445    |
| Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)  | -              | 228             | 228    | -              | 216             | 216    |
| Organisation Internationale de la Francophonie   | -              | 34              | 34     | -              | -               | -      |
| PNUD   | -              | 27              | 27     | -              | 27              | 27     |
| UEMOA  | -              | 276             | 276    | -              | 640             | 640    |
| UMOCIR Mali  | -              | 62              | 62     | -              | 80              | 80     |
| Union européenne   | -              | 19 484          | 19 484 | -              | 36 965          | 36 965 |

| POURVOYEURS DE FONDS :   | 2017 (\$ '000) |                 |               | 2018 (\$ '000) |                 |               |
|--|----------------|-----------------|---------------|----------------|-----------------|---------------|
|  | PREMIER COMPTE | DEUXIÈME COMPTE | TOTAL         | PREMIER COMPTE | DEUXIÈME COMPTE | TOTAL         |
| <b>Universités, institutions de formation et de recherche, organisations à but non lucratif et entreprises</b> | -              | 605             | 605           | -              | 1 275           | 1 275         |
| Citibank   | -              | -               | -             | -              | 47              | 47            |
| Conseil norvégien pour les réfugiés  | -              | -               | -             | -              | 307             | 307           |
| Coop Genossenschaft / Chocolats Halba / Sunray   | -              | -               | -             | -              | 83              | 83            |
| DHL  | -              | 70              | 70            | -              | 73              | 73            |
| DMI Associates   | -              | -               | -             | -              | 31              | 31            |
| Fondation Max Havelaar   | -              | -               | -             | -              | 52              | 52            |
| Fondation Mo Ibrahim   | -              | 114             | 114           | -              | 114             | 114           |
| Fondation UPS  | -              | -               | -             | -              | 276             | 276           |
| Fonds mondial pour la nature   | -              | -               | -             | -              | 15              | 15            |
| Huawei Technologies  | -              | -               | -             | -              | 90              | 90            |
| McDonalds Corp.  | -              | 25              | 25            | -              | -               | -             |
| National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS)   | -              | 113             | 113           | -              | 165             | 165           |
| PepsiCo  | -              | 100             | 100           | -              | -               | -             |
| Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB)  | -              | 13              | 13            | -              | -               | -             |
| Swisscontact   | -              | 170             | 170           | -              | 22              | 22            |
| <b>TOTAL DES FONDS XB REÇUS</b>  | <b>8 990</b>   | <b>44 619</b>   | <b>53 609</b> | <b>18 151</b>  | <b>72 417</b>   | <b>90 568</b> |

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 2019  
Original : anglais

© International Trade Centre 2019

ITC/AG(LIII)/274

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.

