



**Centre du commerce international**  
C N U C E D / O M C

ITC/AG(XXXIX)/206  
23 février 2006  
Français  
Original : Anglais

# *Rapport annuel 2005*



**Groupe consultatif commun du Centre du commerce international CNUCED/OMC**  
**Trente-neuvième session**  
**Genève, 24 - 28 avril 2006**

Le présent rapport annuel doit être lu conjointement avec les documents suivants : le Récapitulatif des projets de coopération technique opérationnels en 2005 (ITC/AG(XXXIX)/206/Add.1), les Tableaux statistiques (ITC/AG(XXXIX)/206/Add.2) et le Fonds global d'affectation spéciale du CCI : Rapport du Comité consultatif à la trente neuvième session du Groupe consultatif commun (ITC/AG(XXXIX)/207).

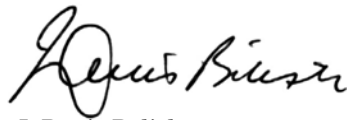
## AVANT-PROPOS

Au nom de toute l'équipe du Centre du commerce international (CCI), j'ai le plaisir de présenter le rapport annuel de l'organisation à tous nos partenaires.

L'année écoulée a été une bonne année pour le CCI, mais elle fut difficile pour ses clients. Les petits exportateurs des pays en développement et des économies en transition ont non seulement continué à faire face à une concurrence sévère sur les marchés extérieurs, mais ils ont également dû gérer de sérieuses contraintes du côté de l'offre, un manque d'expérience à l'exportation et un accès limité aux marchés. En dépit de tout cela, ils ont réagi avec énergie et le CCI a fait tout son possible pour les soutenir. Nos efforts en ce sens ont été reconnus publiquement, ce qui a constitué une source importante d'encouragement pour toute l'équipe.

2005 aura aussi été la dernière année de l'équipe dirigeante du CCI telle qu'elle s'était constituée au cours de la dernière décennie. Ces responsables ont contribué avec enthousiasme à faire du CCI ce qu'il est aujourd'hui. Ils transmettront progressivement les rênes de l'organisation à une nouvelle équipe au cours de l'année à venir. C'est en leur nom que je tiens à remercier tous les membres du personnel du CCI pour leur forte contribution à l'effort collectif, ainsi que les donateurs et autres partenaires pour leur soutien attentif et constant.

J'espère que nos partenaires trouveront le Rapport annuel informatif et qu'ils continueront à soutenir le CCI avec le même engagement pour les années à venir.



J. Denis Bélisle  
Directeur exécutif  
Centre du commerce international

## TABLE DES MATIERES

Avant-propos	i
Abréviations	iii
<b>INTRODUCTION</b>	<b>1</b>
<b>PRESENTATION DES REALISATIONS DE 2005</b>	<b>2</b>
Objectif 1 : Faciliter l'intégration des entreprises dans le système commercial multilatéral	2
Objectif 2 : Soutenir la formulation de stratégies de développement du commerce	6
Objectif 3 : Renforcer les principaux services d'appui au commerce, fournis aussi bien par le secteur public que par le secteur des affaires	9
Objectif 4 : Améliorer la performance sectorielle	12
Objectif 5 : Renforcer la compétitivité des entreprises	16
<b>PERSPECTIVE DE GESTION</b>	<b>20</b>
Annexe I : Activités d'appui du CCI en 2005 dans le domaine de la stratégie	25
Annexe II : Réalisations du CCI pour la période biennale 2004-2005 par rapport à ses orientations de base	26
Annexe III : Gouvernance, contrôle et suivi, responsabilité	29
Annexe IV : Activités de coopération technique et projets du CCI en 2005, par pays/région et niveau d'exécution	30

## ABREVIATIONS

ABAC	Conseil consultatif du monde des affaires de l'APEC
ACDI	Agence canadienne de développement international
ACICI	Agence de coopération et d'information pour le commerce international
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AGSC	Accord général sur le commerce des services
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
ATF	Fonds d'affectation Asie
ATIFTAP	Association d'institutions de formations pour le commerce extérieur en Asie et dans le Pacifique
ATLC	Assistance technique liée au commerce
B2B	Relations d'affaires entre sociétés
BFAR	Bureau de la pêche et des ressources aquatiques
BSCI	Bureau des services de contrôle interne
CAMAD	Common Analytical Market Access Database (CCI/CNUCED/OMC)
CBI	Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en voie de développement (Pays-Bas)
CCA	Bilan commun de pays
CCI	Centre du commerce international CNUCED/OMC
CE	Commission européenne
CEEAC	Communauté économique des Etats d'Afrique centrale
CEI	Communauté d'Etats indépendants
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CFA	Fonds canadien pour les marchandises
CFC	Fonds commun pour les marchandises
CI	Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DGE	Développement de la gestion des entreprises
ESALIA	Association de l'industrie du cuir en Afrique australe et méridionale
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FGAS	Fonds global d'affectation spéciale
FICCI	Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie
FMI	Fonds monétaire international
GACAI	Gestion des achats et de la chaîne des approvisionnements internationaux
GAR	Gestion axée sur les résultats (RBM)
GCC	Groupe consultatif commun
GTZ	Agence allemande de coopération technique
IAC	Institution d'appui au commerce
IG	Indications géographiques
ISO	Organisation internationale de normalisation
JITAP	Programme intégré conjoint CCI/CNUCED/OMC d'assistance technique à des pays moins avancés sélectionnés et d'autres pays africains
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
ONUUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPC	Organisation de promotion du commerce
OTC	Obstacles techniques au commerce

PACCIA/PACT	Programme d'appui au renforcement des capacités de commerce international au service de l'Afrique
Pd'A	Protocole d'accord
PDD	Programme de Doha pour le développement
PMA	Pays moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUAD	Plan-cadre des Nations Unies pour l'aide au développement
PRPE	Programme de réduction de la pauvreté tirée par l'exportation
RH	Ressources humaines
SAR	Région administrative spéciale
SCM	Système commercial multilatéral
<b>seco</b>	Secrétariat d'Etat à l'économie (Suisse)
SFM	Système de formation modulaire
SGE	Système de gestion des entreprises
SMSI	Sommet mondial sur la société de l'information
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
SSTP	Promotion du commerce Sud-Sud
TABD	Dialogue transatlantique des entreprises (traduction libre)
T&C	Textiles et vêtements
TIC	Technologies de l'information et de la communication
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire Ouest Africaine
UNESCAP	Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique
UNICE	Union des industries de la communauté européenne
USAID	Agence des Etats-Unis pour le développement international
WTN	World Trade Net

## INTRODUCTION

---

1. Le marché international a continué à poser de formidables défis aux petits exportateurs dans les pays en développement et les économies en transition, et ce tout au long de l'année 2005. Alors que l'année a vu des progrès significatifs dans les discussions sur le commerce, aucune avancée majeure n'a été obtenue. Les consolidations d'entreprises, le recours accru aux technologies de l'information et les prix élevés des carburants se sont combinés pour rendre l'accès aux marchés mondiaux plus difficile pour les petites et moyennes entreprises (PME).
2. Le CCI a redoublé d'effort pour mettre le commerce au service du développement. Il a développé ses activités sur le terrain relatives à l'OMC ; augmenté son appui au dialogue entre secteur privé et secteur public; affiné ses outils et services d'appui aux stratégies d'exportation nationales et sectorielles; enrichi ses programmes visant à dynamiser le commerce Sud-Sud, la compétitivité des entreprises et la capacité des institutions d'appui au commerce (IAC); il a enfin approfondi le champ de son assistance à certains produits d'exportation et secteurs de services.
3. Des progrès ont été réalisés pour obtenir une meilleure compréhension des problèmes relatifs au commerce, de leurs implications au niveau des affaires et du rôle crucial que peut jouer la défense des intérêts des entreprises; pour mettre en application les outils du CCI destinés à la conception et à la gestion des stratégies d'exportation ; pour renforcer les capacités des entreprises exportatrices et des IAC; pour générer un commerce Sud-Sud et pour définir de meilleurs modes de promotion des produits et services issus des pays en développement. Toutefois, des défis majeurs sont encore à venir. Les PME doivent rester en contact étroit avec la phase finale des Négociations de Doha pour s'assurer que leurs priorités apparaîtront dans le «paquet» final. Un effort tout particulier est encore nécessaire pour assister plus de pays pour qu'ils puissent développer une capacité locale visant à formuler et gérer des stratégies d'exportation et de compétitivité efficaces. Les IAC doivent encore renforcer leurs partenariats avec le secteur privé. L'assistance à des secteurs d'activités cruciaux comme le coton, les textiles et les vêtements, les services et d'autres, présentant un fort potentiel de création d'emplois et de revenus, doit être augmentée.
4. Les prestations du CCI en 2005 se sont élevées à US\$ 22,1 millions, soit une augmentation de 4,7 % sur l'année précédente. 184 projets étaient en opération, environ 130 publications et autres matériels techniques ont été publiés, près de 1000 missions de conseil ont été menées alors que des réponses ont été apportées à plus de 1800 demandes. Environ 400 ateliers de formation ont été tenus pour plus de 17000 participants, dont plus de 5000 femmes. L'assistance à l'Afrique et aux PMA s'est élevée à respectivement 36 % et 37 % de l'ensemble des prestations. Les résumés des travaux du CCI en Afrique, dans les PMA et dans d'autres régions du monde sont repris à l'annexe IV et à l'addendum 1 du présent rapport.
5. En plus d'une augmentation continue des prestations, 14 des 17 indicateurs globaux de réussite du CCI ont été atteints ou dépassés. Malgré une longue liste de réalisations, le CCI ne dispose pas encore de tous les moyens nécessaires pour mesurer correctement l'impact de ses travaux. Une évaluation externe de grande ampleur du CCI, bien que positive et constructive, n'est pas parvenue à proposer des recommandations précises sur la manière de mieux répondre à ce défi permanent. La mise en pratique des principes de la gestion axée sur les résultats (GAR/RBM) est restée une priorité importante, allant de pair avec la préparation d'un renouvellement en douceur des cadres supérieurs.
6. De nouveaux partenariats ont été lancés, une contribution significative a été apportée aux Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) relatifs au commerce et l'importance des travaux du CCI a été tout spécialement mise en avant lors de la Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong.
7. Pour ce qui est du futur, le CCI souhaitera probablement revoir sa façon d'agir afin d'optimiser sa croissance et son positionnement stratégique dans le cadre de l'initiative « Aid for Trade ». Il s'agit là d'un défi intéressant pour les années à venir.
8. Ce Rapport annuel et les documents qui y sont joints (annexes et addenda) définissent les objectifs à long terme du CCI et décrivent les réalisations de l'année dans un paysage commercial mondial en évolution permanente. Il présente des exemples choisis de travaux effectués et met en lumière les opinions de clients, de partenaires et d'évaluateurs. Il conclut avec les perspectives de gestion et un résumé des défis à relever.

### OBJECTIF 1 : FACILITER L'INTEGRATION DES ENTREPRISES DANS LE SYSTEME COMMERCIAL MULTILATERAL

#### *Le paysage a évolué ...*

9. Les développements post-Cancún dans les Négociations de Doha, ainsi que l'adoption du « l'accord cadre de juillet » 2004 menant à la Conférence ministérielle de Hong Kong ont souligné l'obligation pour le secteur des affaires, et en particulier les PME, d'être en mesure de contribuer aux négociations en cours et de mieux en comprendre les retombées. La mise en œuvre d'accords déjà conclus et les discussions commerciales en cours (dont celles aux niveaux régionaux et bilatéraux), ont des conséquences directes sur les cadres juridiques et institutionnels de leurs opérations quotidiennes. Ceci est vrai pour tous les secteurs : l'agriculture, l'industrie et, de façon croissante, les services.

#### *... mais la communauté des affaires est restée la priorité du CCI.*

10. L'intégration réussie de la communauté des affaires des pays en développement et des économies en transition dans le système commercial multilatéral (SCM) s'est maintenue au cœur des préoccupations du CCI au travers d'activités de coopération technique de grande envergure et spécifiques au SCM, et destinées à s'assurer de la dimension développement dans les Négociations de Doha.

#### *Le World Trade Net a permis de stimuler le dialogue entre les secteurs public et privé dans la préparation de la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong ..*

11. Le World Trade Net (WTN) est resté fidèle à son rôle en donnant des informations sur les implications, pour le monde des affaires, des négociations de l'OMC dans les secteurs clés de l'agriculture, de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA), des services, de la facilitation des échanges et des indications géographiques (IG), de l'ADPIC et de la santé publique ainsi que des questions de mise en œuvre. Grâce à des sites web remaniés et des bulletins d'information mensuels, les membres du réseau ont été informés des Négociations de Doha, des négociations commerciales régionales et bilatérales ainsi que d'autres problèmes relevant du SCM ayant un intérêt pour le secteur des affaires. Des publications, documents techniques et mises à jour des packs d'information sur les thèmes des OTC et des SPS ont fourni un guide

utile au secteur des affaires pour qu'il puisse s'orienter dans un SCM en évolution permanente.

#### **Défense des intérêts des entreprises pour le commerce dans l'agriculture en Amérique Latine et dans les Caraïbes**

Un atelier régional sur « La défense des intérêts des entreprises pour le commerce dans l'agriculture en Amérique Latine et dans les Caraïbes : leçons pour Hong Kong et après », s'est tenu à Buenos Aires en Argentine. Il a permis de donner aux participants des associations agricoles les plus importantes, aux producteurs et exportateurs de produits agricoles ainsi qu'aux négociateurs commerciaux d'Amérique Latine et des Caraïbes, des informations de premier ordre sur les négociations sur l'agriculture en cours à l'OMC. Cet atelier leur a aussi donné la possibilité de partager leurs points de vue sur la manière d'assurer la défense des intérêts des entreprises du secteur de l'agriculture, en associant toutes les opportunités de réseaux au niveau régional. L'atelier a permis d'obtenir une meilleure intégration des intérêts commerciaux du secteur dans le processus de négociation.

12. Au cours de l'année, le World Trade Net a étendu sa couverture à 62 membres, avec de nouveaux réseaux mis en place en Bolivie, en

#### **Le CCI permet d'identifier de nouvelles opportunités de marché après l'abandon de l'ATV**

Le début de l'année 2005 a marqué la fin des quotas dans le textile et les vêtements selon l'Accord sur le Textile et les vêtements (ATV) de l'OMC. Ce changement a donné un nouvel élan aux exportateurs et aux associations industrielles du secteur correspondant pour comprendre les nouvelles conditions d'accès au marché international et s'y adapter. L'Association népalaise du vêtement a relevé le défi en lançant une analyse de marché s'appuyant sur la Market Access Map du CCI ([www.macmap.org](http://www.macmap.org)) et la TradeMap ([www.trademap.org](http://www.trademap.org))<sup>1</sup>. L'étude a mis en évidence que malgré des conditions tarifaires attractives proposées par des marchés alternatifs tels que l'UE, l'Australie, le Canada et le Japon, les exportateurs népalais restent concentrés sur le marché américain où ils perdent des parts de marché.

« La Market Access Map devient plus intéressante pour les fabricants et commerçants de l'habillement pour se tenir informés des barrières tarifaires en vigueur, ... une des restrictions les plus largement utilisées dans le commerce de textiles et de vêtements. » – *Bijendra Man Shakya, Chef, Cellule OMC, Association népalaise du vêtement.*

<sup>1</sup> World Trade Net a parrainé l'utilisation de la Market Access Map et de la TradeMap dans 13 pays grâce à son plan de subvention : Albanie, Bangladesh, Bulgarie, Cambodge, Malawi, Mongolie, Mozambique, Népal, Nigéria, Pakistan, République de Moldova, Trinité et Tobago et le Viet Nam.

Colombie, en Côte d'Ivoire, en Equateur, dans la Fédération de Russie, au Mexique, à Panama, au Paraguay, au Pérou, et au Venezuela. Une vidéoconférence s'est tenue avec le Honduras, couvrant les Négociations de Doha et les travaux préparatoires de la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong, tandis que de nouveaux mécanismes pour la mise en place du WTN dans des grands pays ont été lancés en Fédération de Russie par une série de rencontres consultatives régionales. Les réseaux existants ont fourni une plateforme au secteur des affaires pour qu'il évalue, en compagnie des négociateurs commerciaux, les conséquences des négociations de l'OMC pour le monde des affaires.

**... et une culture de la défense des intérêts des entreprises a mûri grâce à l'initiative « le secteur des affaires et le développement » du CCI.**

13. En 2005, le CCI a poursuivi ses initiatives pour Le secteur des affaires et le développement « Business for Development – B4D », en s'associant

à des partenaires internationaux et locaux dans une série de rencontres destinées à mettre en lumière les préoccupations des entrepreneurs envers le PDD, culminant avec la rencontre finale à la veille de la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong. Au cours de l'année, en plus d'intensifier sa coopération avec l'OMC, la CNUCED et l'UNESCAP, le B4D a lancé des partenariats avec l'ACICI, le FMI, la Banque Mondiale et a accru sa collaboration avec des institutions de recherche commerciale (ArtNet), des associations spécialisées dans le monde des affaires (UNICE, TABD, ABAC, FICCI) et des parlementaires. Ces événements ont donné lieu à un forum d'échange d'opinions sur les implications commerciales des thèmes en cours de négociation au sein de l'OMC, et ont aidé les participants à développer une meilleure compréhension commune des problèmes clés liés au commerce et de leurs implications pour les affaires. Quatre rencontres B4D ont permis de faire avancer une culture de défense des intérêts des entreprises en Asie-Pacifique, en Amérique latine, dans le Sud-Est de l'Europe et dans la CEI.

Forums "Secteur des affaires et développement" tenus en 2005		
Lieu et date	Participants et organisateurs	Sujet principal
Antigua, Guatemala Mai 2005	44 participants de 8 pays d'Amérique centrale et latine (Gouvernement du Guatemala)	La défense des intérêts des entreprises et les négociations de l'OMC dans les petites économies
Macao SAR, Chine Octobre 2005	140 participants de 25 pays en Asie et dans la région Pacifique (UNESCAP et gouvernement de Macao SAR)	Dialogue secteur public-privé au plus haut niveau pour le développement et le rôle des réseaux de recherche
Dubrovnik, Croatie Octobre 2005	59 participants de 20 pays d'Europe de l'Est et du Sud-Est, du Caucase et d'Asie Centrale (Chambre économique de Croatie)	La défense des intérêts des entreprises et les implications des négociations/accès de l'OMC
Hong Kong SAR, Chine Decembre 2005	114 participants de 57 pays (ACICI)	Les modèles de défense des intérêts des entreprises dans le cadre des négociations de l'OMC

**Le Fonds d'Affectation Asie a permis des réponses rapides liées au SCM, ...**

14. Après le lancement du Fonds d'affectation Asie (ATF) en septembre 2004, une nouvelle structure conçue pour répondre avec rapidité aux besoins urgents en ATLC des pays asiatiques en

développement, le CCI a mis au point et commencé la mise en œuvre d'activités relatives au SCM en Indonésie, en Mongolie, et au Sri Lanka. A la fin de l'année, 10 projets étaient en cours d'exécution et 5 autres en étaient à différents degrés de préparation.

## Protection et promotion des produits mongols par les IG

Le gouvernement mongol a demandé au CCI de le soutenir dans ses recherches sur les bénéfices potentiels des Indications géographiques (IG) pour les producteurs mongols. Conformément à l'accord ADPIC de l'OMC, la Mongolie a décrété en 2003 une loi sur les marques déposées et les IG, mais le manque de sensibilisation aux dispositions légales des producteurs et des représentants gouvernementaux a empêché ce pays de tirer bénéfice du concept IG.

Les experts du CCI ont évalué le bénéfice possible des IG pour la laine et les produits carnés de chameaux. Les dispositions légales et techniques, ainsi que les critères d'application des IG de Mongolie ont été définis et présentés au cours d'une table ronde. Les secteurs privé et public ont tous deux exprimé un fort intérêt et leur engagement en faveur de l'emploi futur des IG. Les premières étapes de création et d'enregistrement des IG en Mongolie ont été réalisées avec succès pour deux produits. Une déclaration de la Mongolie a été adoptée par la suite pour combiner les efforts et apporter une assistance à divers secteurs et producteurs en vue de développer, d'enregistrer, de protéger et de promouvoir les IG.

### *... des Centres de référence de l'OMC ont été mis en place, ...*

15. Trois Centres de référence de l'OMC ont été mis en place dans le cadre d'un programme financé par la CE pour le Pakistan, en étroite collaboration avec l'OMC. Le CCI a fourni la documentation et les données commerciales pertinentes aux chercheurs, négociateurs commerciaux et partenaires de la société civile, et a fourni des services d'informations commerciales spécifiques au secteur privé pakistanais. Les Centres de Référence de l'OMC mis en place dans les pays du JITAP à l'attention des gouvernements, des secteurs privé et académique, ont reçu de la documentation pertinente et une formation sur la gestion de l'information.

### *... une capacité à participer aux négociations commerciales sur les services a été mise en place au niveau national, ...*

16. Les projets du CCI portant sur l'AGSC ont renforcé l'expertise commerciale en matière de services dans les pays clients, ont fourni des informations exhaustives sur les marchés, et ont aidé à identifier les options de négociation. Au Kenya, 60 sociétés de services ont été consultées sur les obstacles commerciaux, ce qui fut à l'origine d'une étude et de la préparation d'un dossier confidentiel sur la position de négociation du Gouvernement du Kenya. C'est ainsi que le Kenya a acquis une meilleure connaissance de l'étendue de ses marchés de services, des modes d'offre d'après lesquels ses sociétés font des affaires, des obstacles commerciaux et des

marchés d'exportation spécifiques pouvant avoir un intérêt. L'étude a également aidé le Kenya à mieux préciser ses intérêts en termes de négociation commerciale, dont ses intérêts offensifs, en vue d'établir une infrastructure de services. Des activités similaires ont été menées au Bangladesh, en Colombie, à Djibouti, en Equateur, en Indonésie, au Mozambique, au Pérou et au Rwanda.

### *... une consultation entre secteurs public-privé sur les services a été lancée pour contribuer aux négociations de l'AGSC ...*

17. A la demande du gouvernement du Sri Lanka, le CCI, en coopération avec l'OMC, a organisé une série de cours de formation sur le commerce des services. Cette assistance a permis aux représentants de la communauté des affaires et du gouvernement d'obtenir une bonne compréhension des problèmes spécifiques au commerce des services.

## Des symposiums sur les services pakistanais à Karachi et Lahore s'attaquent aux contraintes des exportations de services

Sous les auspices du Programme ATLC pour le Pakistan financé par la CE, le CCI a réuni les représentants des secteurs privés venus de la finance, des technologies de l'information, de la construction et des services professionnels, pour discuter des contraintes commerciales.

Les discussions se sont concentrées sur différents types d'entraves commerciales des services pouvant apparaître sur les marchés domestiques et à l'export. Les sociétés ont expliqué leurs opérations d'exportation de services et, en collaboration avec des associations du secteur privé, ont identifié des obstacles commerciaux spécifiques aux services sur les marchés à l'export qui les intéressaient.

L'évènement a eu un effet multiplicateur de par l'initiative du Gouvernement du Punjab d'organiser une conférence sur l'AGSC avec le soutien du CCI. Près de 400 représentants des secteurs public et privé se sont réunis à Lahore pour discuter des dispositions de l'AGSC et pour examiner les intérêts des sociétés pakistanaises en termes d'accès aux marchés.

Ces symposiums secteur public-privé ont permis de bien mettre en lumière l'Accord général sur le commerce des services en se concentrant sur les opérations commerciales selon les quatre modes de mise en œuvre et sur les entraves spécifiques rencontrées par les sociétés aux niveaux national et international, et qui peuvent être évoquées à la table des négociations de l'AGSC.

### *... et une aide s'est poursuivie dans les domaines OCT et SPS*

18. Un pack d'informations sur l'Accord sur les OCT, mis au point dans le cadre du World Trade Net, a aidé le secteur des affaires à commercer avec succès conformément à cet Accord et a facilité

la mise au point de stratégies nationales plus efficaces dans les négociations commerciales multilatérales. Un atelier de sensibilisation sur les implications commerciales de l'Accord sur les OCT pour le secteur privé en Afrique, organisé avec l'Organisation africaine de normalisation (ORAN) à Nairobi, était ciblé sur les défis et bénéfices possibles de la mise en pratique de l'Accord sur les OCT. Des formateurs de 16 pays ont reçu une formation au cours de 2 ateliers JITAP sur les OCT, et des ateliers sur les OCT se sont tenus en Ouzbékistan et au Kazakhstan. Deux autres ateliers JITAP sur les SPS ont également été menés pour expliquer les exigences de l'Accord sur les SPS, son fonctionnement pratique et la manière de s'en servir pour faciliter les exportations. Des Points nationaux d'information sur les OCT, SPS, services et l'ADPIC ont été mis en place dans les pays du JITAP

19. Le CCI et le Secrétariat du Commonwealth ont organisé un atelier intitulé « Influencing and Meeting International Standards :Challenges for Developing Countries », où des experts sur les normes produits du monde entier se sont réunis pour voir comment les pays en développement peuvent maîtriser les barrières d'accès aux marchés liées aux normes techniques. La recommandation visant à établir des tutorats et des jumelages entre pays a tout particulièrement attiré une grande attention. Selon ce plan, les pays disposant d'une plus grande expérience dans la mise en place de normes aideraient les autres à participer.

***Le JITAP a aidé des pays d'Afrique à prendre leurs marques pour la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong ...***

20. Dans tous les pays partenaires du JITAP, les comités inter-institutionnels (CII) ont organisé des séminaires/retraites nationaux pour préparer et adopter des stratégies de négociations pour la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong. Grâce à une série de 15 ateliers sous-régionaux, mis en œuvre conjointement avec la CNUCED et l'OMC, plus de 400 professionnels ont acquis une meilleure connaissance des problèmes du SCM. Cette réunion a eu comme résultat que des réseaux nationaux de formateurs et de professionnels du SCM ont appuyé les décideurs politiques et les négociateurs commerciaux dans leurs travaux préparatoires pour la Conférence de Hong Kong. Tous les pays du JITAP ont utilisé la Market Access Map pour mettre au point leurs positions de négociations. Un accès à la base de données et une formation pertinente ont été offerts pour permettre aux pays partenaires de réaliser une analyse en profondeur des conditions d'accès aux marchés et de participer plus

activement aux négociations multilatérales. Les travaux du JITAP ont été reconnus dans la Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong.

**Reconnaissance spéciale du JITAP dans la Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong**

« Nous réaffirmons les priorités définies au paragraphe 38 de la Déclaration ministérielle de Doha ... À cet égard, nous prenons note du rôle joué par le Programme intégré conjoint d'assistance technique pour l'Afrique (JITAP) pour ce qui est de renforcer la capacité des pays participants. ».  
– Para. 53, Déclaration ministérielle, WT/MIN(05)/W/3/Rev.2 , 18 décembre 2005

***... et à traiter de la question du coton ...***

21. Le coton a été au centre de discussions très animées dans tous les pays soutenus par le JITAP. Le CCI assiste le Malawi à mettre au point une stratégie d'exportation pour le secteur du coton, couvrant tous les produits de la chaîne de valorisation. Une approche similaire a été adoptée au Botswana pour mettre au point une stratégie d'exportation pour le secteur du vêtement. Au Mali, un sous-comité pour le coton a été créé, impliquant tous les partenaires des secteurs public et privé. Le CCI a préparé le cadre détaillé d'un guide destiné aux exportateurs de coton, dont la distribution est prévue pour 2006.

***... mais des défis sont encore à relever.***

22. Des défis cruciaux restent à relever pour renforcer le secteur des affaires afin qu'il puisse rester étroitement impliqué dans la phase finale des Négociations de Doha et s'assurer que ses propres priorités seront bien reflétées dans le « paquet » final. La mise à disposition en temps voulu d'informations de qualité sur les implications commerciales des négociations, dont celles aux niveaux régionaux et bilatéraux, restera au cœur des préoccupations du CCI pour s'assurer que les entrepreneurs seront en mesure de s'associer aux négociateurs commerciaux pour créer des positions de négociations vraiment nationales. Des efforts supplémentaires devront être consentis pour proposer des services de conseil et de formation, sur une base régionale et nationale, pour faciliter la conception de cadres juridiques et institutionnels ajustés au sein desquels le secteur des affaires pourra profiter des bénéfices d'un système commercial mondial en évolution permanente. Le CCI tentera de répondre à ces besoins pour assurer une conclusion équilibrée aux Négociations de Doha.

## OBJECTIF 2 : SOUTENIR LA FORMULATION DE STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE

### *Le paysage a évolué ...*

23. Les clients traditionnels du CCI reconnaissent de plus en plus que les performances à l'export ne dépendent pas uniquement de la qualité des activités de marketing et promotionnelles, de la rentabilité des transactions et des négociations commerciales, mais aussi du potentiel et de la flexibilité de la réponse qui peut être apportée du côté de l'offre. De plus en plus, la promotion des exportations est redéfinie en termes de développement des exportations et les mandats des partenaires du CCI dans les pays en développement et les économies en transition s'élargissent pour traiter d'un défi plus global : celui de la compétitivité nationale. Par conséquent, le soutien du CCI doit se porter de façon croissante sur le thème plus large de la compétitivité plutôt que sur l'identification d'opportunités commerciales sur des marchés précis ou sur la mise en oeuvre d'activités de promotions à l'export. La demande d'aide à la conception de stratégie des exportations et au renforcement des capacités pour mettre en oeuvre des stratégies de compétitivité aux niveaux national, sectoriel et des entreprises reste très forte.

### *... et un ensemble très complet d'assistance en stratégie a été fourni à tous les niveaux.*

24. Un soutien dans le domaine de la stratégie a été fourni à un grand nombre de pays aux niveaux national et sectoriel, et à celui de l'entreprise. Une liste complète de stratégies terminées ou en cours de préparation est présentée en annexe I.

### *Les méthodes de conception ont été affinées et l'assistance à la préparation de stratégies d'exportation nationales a été renforcée.*

25. De nouveaux modules de gestion d'une stratégie et de développement d'une stratégie au niveau sectoriel ont été intégrés dans le Modèle de stratégie nationale d'exportation du CCI et une version Internet du modèle a été testée pour une mise en oeuvre éventuelle à grande échelle en 2006. La méthodologie de conception d'une stratégie au niveau sectoriel du CCI, SHAPE, a également été affinée sur la base d'applications très larges sur le terrain. Des évaluations de potentiels d'exportation ont été ajoutées à l'ensemble croissant d'outils de conception de stratégies et d'analyse de marché du CCI, et des évaluations ont été faites au Botswana, en Mongolie, en République Démocratique Populaire Lao, au Viet Nam et en Zambie. Dans le respect de la philosophie générale du CCI selon laquelle la direction technique et opérationnelle du processus de conception d'une stratégie doit

relever du pays lui-même, un programme de formation des partenaires nationaux a été mené en Guinée pour leur permettre d'effectuer eux-mêmes les évaluations. Au travers d'un partenariat du CCI avec le Secrétariat du Commonwealth, les activités sur le terrain ont significativement augmenté avec un soutien apporté à la formulation d'une stratégie nationale des exportations dans 11 pays.

### **Première stratégie nationale de développement des exportations en Roumanie**

« Avec le soutien du Centre du commerce international et de ses outils de conception d'une stratégie, la Roumanie a mis au point sa toute première stratégie nationale de développement des exportations et a créé un conseil national pour l'exportation qui assurera une gestion efficace de sa mise en oeuvre. Le Ministère pour l'économie et le commerce lancera le programme « Romanian Export 2006 » dont le but est d'augmenter la prise de conscience et les initiatives selon la stratégie au niveau local dans toutes les régions de Roumanie. Je suis convaincu que la stratégie nationale des exportations représente une étape importante dans l'évolution de la Roumanie vers une compétitivité internationale et une entrée dans l'Union Européenne. » – *Iuliu Winkler, Ministre, Ministère pour l'économie et le commerce*

### *La portée des consultations sur les stratégies a augmenté ...*

26. Pour renforcer les capacités nationales dans le domaine du développement de stratégies et pour construire le réseau mondial de concepteurs de stratégies, le CCI a lancé les « Innovations in Export Strategy Consultation Series ». Quatre consultations ont été organisées pendant l'année, sur « Managing Strategy (gérer une stratégie) », « Export Competitiveness through Industrial Clustering (compétitivité à l'export par les groupements d'industries) », « A Strategic Approach to the Quality Assurance Challenge (une approche stratégique au défi de l'assurance qualité) » et « Building a Tourism Destination Cluster (créer un groupement de destinations touristiques) ». L'objectif principal est d'offrir des solutions aux sévères contraintes à l'amélioration des performances à l'exportation rencontrées par la majorité des économies en développement et en transition.

### *... menant au débat annuel du Forum Exécutif.*

27. L'élément central du programme de coopération technique du CCI dans le domaine de la stratégie nationale à l'exportation reste le débat annuel du Forum exécutif sur les meilleures pratiques d'une stratégie à l'exportation. Le thème du débat de 2005, « Exportation des services : miroir aux alouettes ou énorme potentiel – Implications pour les concepteurs de stratégies », a démontré que tous reconnaissaient que le secteur

des services était un des domaines les plus exemplaires d'un potentiel d'exportation non exploité. Les débats ont aussi donné lieu à une série de nouvelles initiatives stratégiques et opérationnelles, nationales et régionales, qui profiteront du soutien du CCI.

### Une réaction

« Le Forum exécutif a constitué plus qu'un échange d'idées, il s'agissait d'une expérience de transformation. Le fait que nous n'ayons pas encore terminé le premier jet de notre stratégie nationale à l'exportation est peut-être une bonne chose après tout. » – *Chancelier L. Kaferapanjira, Directeur général, Confédération des chambres de commerce du Malawi*

### **Le soutien sur le terrain pour le développement de stratégies sectorielles, s'est intensifié ...**

28. Au cours de l'année, le CCI a fourni une assistance dans le cadre de programmes régionaux et nationaux, pour le développement de stratégies sectorielles dans 20 pays (voir annexe I).

### Le CCI contribue au développement de la stratégie sectorielle au Sri Lanka

« La perspective globale de l'approche par chaîne de valorisation SHAPE s'est révélée de notre point de vue la mieux adaptée au processus de mondialisation qui lie toujours plus les pays et marchés et applique des normes internationales contraignantes à tous les niveaux. Elle répond en outre aux besoins des entreprises qui recherchent en permanence de nouvelles opportunités de marchés et de sourcing. ... Nous pensons qu'une application créative et intensive de l'approche, que ce soit pour améliorer la situation d'un secteur ou d'un groupe sélectionné de secteurs, voire même pour une configuration stratégique plus étendue, peut avoir un impact positif sur le développement économique et la réduction de la pauvreté ». – *Rapport d'évaluation pour la GTZ des activités de développement par l'approche chaîne de valorisation CCI- SHAPE au Sri Lanka, novembre 2005*

### **... le développement de stratégies pour le secteur des services s'est accéléré ...**

29. Le CCI a lancé une action pour le développement d'une méthodologie générique pour la conception de stratégies pour les services, dans le but de répondre au nombre croissant de demandes d'aide en conseils et de soutien pour le renforcement des capacités dans ce secteur. La méthodologie sera prête pour une application sur le terrain au début de l'année 2006.

### **... et un soutien a été apporté dans la mise en œuvre de stratégies.**

30. Garder des partenariats sur le terrain pendant la mise en œuvre d'une stratégie reste un élément clé de la stratégie même du CCI et de ses efforts futurs de mobilisation des ressources. Le CCI a fourni un soutien à la mise en œuvre de stratégies dans un grand nombre de pays dans le cadre de programmes nationaux et régionaux.

### Le JITAP comble le fossé entre la formulation et la mise en œuvre de stratégies sectorielles dans son programme

Dans le cadre du JITAP II, les pays partenaires ont été assistés dans la mise en œuvre des stratégies sectorielles créées au cours du JITAP I comme suit :

- Bénin, pour mieux connaître les marchés potentiels de la noix de cajou ;
- Burkina Faso, pour aider les exportateurs à répondre aux critères de qualité et d'emballage des graines oléagineuses ; et
- Ouganda, pour augmenter la capacité de l'offre en soie et en produits d'horticulture, et pour renforcer les activités promotionnelles pour les produits d'horticulture par la création de profils produits et d'un nouveau site web ([www.horticultureuganda.com](http://www.horticultureuganda.com)).

De même, le soutien a été étendu à d'autres pays partenaires pour la mise en place de projets d'assistance technique de suivi en vue de mettre en œuvre des stratégies et de mobiliser des ressources.

### **Le développement de stratégies au niveau de l'entreprise s'est également étendue ...**

31. Pour ce qui est des entreprises individuelles, le CCI a lancé une nouvelle série d'outils logiciels pour la planification, qui permettent aux dirigeants de concevoir des stratégies commerciales et de planifier leur mise en œuvre. Ceux-ci incluent PlanSME-I, un outil de formulation de stratégie qui assiste les dirigeants des entreprises dans le positionnement de leurs produits pour répondre aux exigences de segments de marché identifiés; PlanSME-II qui identifie les ressources nécessaires à la mise en œuvre des stratégies commerciales; et Compass, un outil logiciel qui combine les fonctionnalités des deux outils PlanSME dans une version simplifiée. Les outils et la méthodologie ont été distribués avec succès aux entreprises par un réseau de prestataires de services en développement des affaires qui ont participé à des ateliers « Apprendre par la pratique ». Plus de 300 formateurs et consultants ont suivi cette formation, et les outils de gestion des affaires et de

formulation de stratégie ont été ensuite distribués aux dirigeants de PME de 25 pays. Pour renforcer l'impact de ces outils, le CCI a lancé Compete, une nouvelle méthodologie de planification des approches stratégiques et de création de chaînes de valorisation optimale pour pénétrer de nouveaux marchés.

**... tandis que le programme E-Trade Bridge apporte un complément à ces efforts de formulation de stratégies.**

32. Le Programme E-Trade Bridge du CCI s'est révélé être le complément du soutien technique dans la conception de stratégies par des programmes de formation pour les entreprises orientées vers l'exportation. Ceux-ci se sont concentrés sur le renforcement des capacités au niveau des sociétés pour concevoir et gérer des stratégies qui mettent en valeur une application plus large des TIC.

**La formulation de stratégies s'est intégrée de plus en plus dans le travail des partenaires à l'assistance technique du CCI, ...**

33. Les interventions de développement de stratégies sectorielles du CCI ont stimulé la création de liens avec d'autres produits et services du CCI tels que la gestion des achats et des approvisionnements, l'emballage et la qualité, ainsi que formation et conseil. L'approche CCI-SHAPE joue également un rôle important dans l'intégration d'autres agences de développement (par ex. CFC, ACIDI, CE, FAO, GTZ, ONUDI, USAID et la Banque Mondiale) dans des activités de mise en œuvre de stratégies d'importance dans plusieurs pays d'Afrique et d'Asie.

**... et des efforts ont été consentis pour améliorer le processus d'appropriation nationale dans la mise en œuvre de stratégies ...**

34. Etant donné les nombreux objectifs non commerciaux qui sont en concurrence pour les ressources disponibles au niveau national, il est compréhensible que les pays connaîtront des difficultés pour la mise en œuvre de stratégies d'exportation aussi modestes et adaptées aux ressources qu'elles puissent être. En gardant cela à l'esprit, le CCI a continué à considérer comme prioritaire la garantie que la mise en œuvre d'une stratégie doit être directement intégrée au processus de planification du développement économique et social d'un pays. De même, l'accent a été mis sur l'assistance aux équipes de formulation de stratégies pour qu'elles développent des modules d'une stratégie d'exportation indépendants qui pourront ensuite être soumis aux donateurs sous

la forme de propositions de projet autonomes. Les stratégies sectorielles, établies avec l'assistance du CCI, par ex. pour les secteurs de l'apiculture, de l'art et de l'artisanat en Ouganda et pour les produits biologiques et le tourisme alternatif au Sri Lanka, sont en voie d'attirer ou l'ont déjà fait avec succès, les fonds de donateurs pour soutenir leur mise en œuvre.

**Ce qu'ont dit les évaluateurs**

« Des esquisses de stratégies nationales et sectorielles ont été développées par des consultations étendues impliquant des associations d'affaires et de produits, ainsi que des agences gouvernementales. Un groupe important de personnes disposant du bagage technique a été créé par sa participation dans ce processus... mais il lui faudra plus de temps pour sa consolidation et un approfondissement du processus». - *Extrait de l'évaluation du projet national du CCI en République démocratique populaire Lao*

« La contribution marquante de ce projet est le développement d'une stratégie nationale d'exportation et d'autres stratégies sectorielles (qui) ... bien que solides dans l'analyse des problèmes et contraintes, doivent encore identifier les priorités pour un programme qui soit gérable et délimité dans le temps». - *Extrait de l'évaluation du projet national du CCI au Cambodge*

« Le Modèle de stratégie d'exportation du CCI est le type d'instrument qui peut mobiliser des ressources et des stratégies de changement dans cet environnement. L'évaluateur ne connaît aucun outil équivalent. Le principal défaut a été l'impossibilité d'effectuer un suivi complet et d'être plus proactif dans la phase de mise en œuvre ». - *Extrait de l'évaluation du Centre du commerce international (CNUCED/OMC), Volume 3, Rapports nationaux, Sainte-Lucie*

**... mais des défis sont encore à relever.**

35. Le besoin de renforcement des capacités et des compétences reste considérable dans l'analyse stratégique, la gestion de stratégies et dans l'administration de leur mise en œuvre. Alors que le CCI a passé sans encombre les premières embûches en développant un ensemble d'outils largement complémentaires pour la conception d'une stratégie nationale, sectorielle ou au niveau de l'entreprise, un effort significativement plus important sera nécessaire pour développer et progressivement s'appuyer sur la capacité des contreparties des économies en développement et de transition, à utiliser ces outils et à gérer la mise en œuvre d'une stratégie, une fois le processus de conception terminé. Enfin des questions restent en suspens pour ce qui est de l'impact, lorsque les vrais problèmes surgissent pendant la mise en œuvre.

**OBJECTIF 3 : RENFORCER LES PRINCIPAUX SERVICES D'APPUI AU COMMERCE, FOURNIS AUSSI BIEN PAR LE SECTEUR PUBLIC QUE PAR LE SECTEUR DES AFFAIRES**

***Le paysage a évolué ...***

36. La mise en place d'un réseau intégré de prestataires de services d'appui au commerce reste un facteur primordial pour le succès du développement dans le commerce international. Le renforcement des capacités dans de tels réseaux et par ces derniers, aborde un besoin vital en termes de soutien du développement des affaires au niveau national. Les rôles traditionnels des organisations de promotion du commerce (OPC) sont en voie d'être redéfinis tandis que les institutions d'appui au commerce (IAC) augmentent leur capacité à proposer aux clients des programmes innovants pour les aider à devenir compétitifs au niveau international.

***... alors que les efforts de renforcement des organisations de promotion du commerce se sont poursuivis.***

37. La demande de création et de renforcement des OPC s'est poursuivie en 2005 avec les activités sur le terrain du CCI au Brésil, dans les Emirats arabes unis (Dubai), dans la Fédération de Russie, au Pakistan, en Sierra Leone, et au Tadjikistan. Des travaux de renforcement des agences pour la promotion de l'exportation ont été réalisés au Cambodge, en République Démocratique populaire Lao et au Viet Nam. Une grande étude sur les représentations commerciales brésiliennes à l'étranger a débuté, en s'appuyant sur le manuel du CCI pour les représentants du commerce extérieur. Ce manuel a été traduit en Espagnol par Bancomext (Mexique), en vue d'être utilisé dans d'autres pays d'Amérique latine. Comme suite aux World TPO Awards en 2004, une publication soulignant les meilleures pratiques des OPC en termes d'excellence, de motivation au changement, de réactivité, de réussites et de leçons retenues a été imprimée et également placée sur [www.tpo-net.com](http://www.tpo-net.com).

***Les traités de commerce international ont été examinés ...***

38. Quatre-vingt experts juridiques de 52 pays et des 24 principales organisations internationales qui sont concernées par les traités commerciaux se sont rencontrés à Genève pour coordonner les étapes pour aider les économies en développement à naviguer dans le labyrinthe complexe des règles et traités commerciaux multilatéraux. La base de données par pays du CCI, LegaCarta ([www.legacarta.org](http://www.legacarta.org)), a été utilisée pour aider les décideurs politiques et le secteur privé à améliorer leur cadre juridique en matière de commerce international.

***... et un réseau régional d'arbitrage a été créé pour les pays du Sud de l'Afrique.***

39. Les représentants des centres d'arbitrage commercial du Sud de l'Afrique se sont rencontrés pour créer un réseau de résolution des différends et pour trouver des moyens efficaces en vue de promouvoir des pratiques alternatives dans la résolution des différends dans la région. Les litiges entre des sociétés importantes sont souvent réglés hors d'Afrique, mais le savoir-faire et l'infrastructure sont à présent suffisants pour résoudre ces différends dans la région même.

***Le programme SFM -IPSCM du CCI a poursuivi son développement.***

40. Dix nouvelles institutions ont rejoint le réseau mondial utilisant le Système de formation modulaire (SFM) du CCI en matière d'achats internationaux et de gestion de la chaîne des approvisionnements internationaux (IPSCM), pour arriver à un total de 75 institutions dans 45 pays. Plus de 200 nouveaux formateurs associés au réseau ont été formés par le CCI, et les institutions du réseau ont donné une formation auto-financée à plus de 2 500 participants venus des entreprises. Le programme de certification professionnelle soutenu par le SFM-IPSCM s'est développé rapidement, avec plus de 1 900 examens passés, soit une augmentation de 59% par rapport à 2004. Une Table ronde sur l'ensemble du SFM-IPSCM a été organisée au Caire par le CCI et le Centre égyptien de formation pour le commerce extérieur. En tirant les leçons des expériences du réseau international, la Fédération chinoise de logistique et d'achats a développé un réseau local de 38 institutions proposant une formation sur la base du SFM-IPSCM. En Mongolie, la Chambre nationale du commerce et de l'industrie a lancé le programme SFM-IPSCM, en traduisant les matériels en mongol.

**Les institutions partenaires du SFM-IPSCM répondent aux besoins de la communauté des affaires**

« J'ai travaillé en tant que directeur de production pendant 12 ans. Avant de rejoindre le programme SFM-IPSCM, je ne connaissais pas grand-chose en gestion des achats et de l'approvisionnement, ou de son rôle crucial et son influence sur l'environnement de production et sur l'organisation d'une manière générale. Après avoir suivi une formation avec quelques modules, je me suis aperçu que ceux-ci ne m'apprenaient pas uniquement de nouvelles connaissances, mais m'aidaient également à comprendre l'ensemble. Cela a fait une sacrée différence. J'ai pu mettre en pratique ces nouvelles connaissances dans mon travail quotidien pour toutes les questions relatives à l'analyse des processus et à la planification des livraisons de matériaux liée au calendrier de production ». – Ong Seng Hock, participant au programme de formation SFM-IPSCM en Malaisie

**La qualité et la normalisation ont fourni des conseils et services pratiques et utilisables, ...**

41. *Une Approche Stratégique au Défi de l'Assurance Qualité*, un document sur des approches structurées pour la création d'une infrastructure nationale de qualité orientée vers l'exportation a été approuvé pendant une réunion de consultation globale, organisée en partenariat avec l'organisation nationale pour la recherche de Malaisie (ensuite publié). Une assistance a été fournie à quatre pays d'Asie centrale (Kazakhstan, Kirghizstan, Tadjikistan, Ouzbékistan) pour améliorer leurs normes et leurs systèmes d'évaluation de conformité. Le CCI a également fourni une assistance technique aux services d'inspection des produits de la mer des Philippines, dans le cadre d'un projet financé par l'ATF<sup>2</sup>.

**Ouzbékistan – Accréditation ISO 9001 de l'organisme de certification nationale**

Le projet de promotion du commerce en Ouzbékistan a identifié le manque de reconnaissance internationale des certificats d'évaluation de conformité délivrés par les prestataires de services locaux comme une contrainte majeure au développement des exportations. Le CCI a apporté son expertise au SMS ITI, lui permettant de répondre aux critères internationaux. Le directeur du SMS ITI a été formé par un organisme de certification étranger et des fonds ont été mis à disposition du SMS ITI en vue de prétendre à une accréditation sur une base de partage des coûts. En novembre 2005, le SMS ITI a obtenu son accréditation par le NAT, organisme national hongrois d'accréditation et signataire de l'Arrangement de reconnaissance multilatérale du Forum international d'accréditation pour les systèmes de gestion de qualité. Les entreprises ouzbeks ont, à présent, accès à la certification reconnue ISO 9001 du SMS ITI au lieu de faire appel à des organismes de certification étrangers.

**... Le programme de l'emballage a tiré profit des expériences passées et a recadré ses objectifs ...**

42. 2005 a vu la réalisation de 40 modules sur l'emballage d'exportation à partir de la base de données « PACKit ». Le soutien s'est concentré sur la distribution des matériels et, au niveau national, sur l'assistance technique aux chaînes d'approvisionnement en emballages, aux PME tournées vers l'exportation et aux institutions d'appui. Le CCI a mené des ateliers de formation et des missions de conseil en Afrique du Sud, à Cuba, en Egypte, au Ghana, au Malawi, et au Sénégal. La participation du CCI à Afrik'Embal, ainsi que sa contribution active à cette manifestation régionale sur l'emballage organisée par le Ghana et la Côte d'Ivoire, ont permis

<sup>2</sup> Voir encadré en page 14 sous l'Objectif 4.

d'améliorer la visibilité de ses programmes dans cette sous-région. Le CCI a également participé à *interpack*, la foire commerciale de l'emballage la plus importante au monde.

**... alors que le financement du commerce s'est efforcé de sortir des mécanismes conventionnels.**

43. Deux publications, *Le Financement du commerce* et *Navigator sur E-Finance pour PME exportatrices dans les pays en développement* ont été rédigées. Elles se sont concentrées sur le renforcement de la capacité des organisations partenaires à tirer profit de mécanismes de financement novateurs. Pour faciliter une plus large dissémination des meilleures pratiques, les relations avec l'Association des institutions de financement du développement de l'Asie et du Pacifique (ADFIAP) et l'Association des institutions de financement du développement de Malaisie (ADFIM) ont été officialisées dans le cadre de la *SME Finance Initiative*. Les travaux se sont poursuivis au Népal dans un projet du Cadre intégré sur le développement d'un programme de subventions à parité (matching grants) pour les exportations.

**La promotion pour l'exportation des services est restée une priorité ...**

44. Le CCI a continué le développement d'une plateforme de mise en réseau destinée aux IAC pour stimuler une prise de conscience, renforcer les capacités et explorer les opportunités commerciales pour le commerce des services. Des projets de renforcement des capacités des IAC dans la commercialisation des services ont été lancés dans le cadre de l'ATF aux Philippines et au Sri Lanka.

**Une nouvelle coalition de services aux Philippines**

Aux Philippines, les exportations de services sont dynamisées par la création d'une nouvelle coalition de services qui représente 12 secteurs majeurs. Un comité de pilotage comprenant des partenaires cadres de haut niveau des secteurs privé, public et académique a été créé. Il sert de modèle pour d'autres pays en développant un carnet de route pour la compétitivité de l'exportation de services.

« Les activités de la coalition ont permis une plus grande prise de conscience de la nature et des possibilités de la commercialisation des services. Alors que nos plans stratégiques évoluent pour consolider et renforcer notre compétitivité mondiale dans différents secteurs du commerce des services, je crois que nous émergerons comme l'un des principaux acteurs dans le monde, soutenus par nos vastes ressources humaines ». – *Edsel Custodio, Sous-secrétaire aux Relations internationales et économiques, Département des affaires étrangères.*

45. En Zambie, 74 instituts et associations professionnels dans le secteur des services de 6 pays du Sud de l'Afrique ont assisté à une réunion de réseautage « Bridges Across Borders ». L'évènement visait principalement à favoriser des partenariats et à partager des informations relatives aux marchés. Un nouveau partenariat a été créé avec le Conseil chinois pour la promotion du commerce international, afin de promouvoir les exportations de services. De nouvelles coalitions de services étaient en cours de développement au Ghana, à Grenade, en République-Unie de Tanzanie, à Sainte-Lucie, et en Zambie.

**... et les Outils d'analyse de marché continuent à être très populaires.**

46. Du fait que le Programme de travail de Doha a pris de l'ampleur en 2005, les pays les moins développés et en développement avaient un besoin urgent de disposer d'une source très complète d'informations sur les tarifs douaniers les plus récentes et avec les outils pour les analyser. Le CCI a continué à répondre à ce besoin des IAC des secteurs public et privé, par le développement constant de ses outils d'analyse de marché. TradeMap s'est étendu à 235 pays et territoires et inclut à présent des données commerciales (dont des données sur les services) au niveau de la ligne tarifaire national pour 35 pays.

**MacMap : Un outil indispensable pour les négociateurs commerciaux dans les économies en développement et en transition**

Lancé au début de l'année 2005, le Market Access Map ([www.macmap.org](http://www.macmap.org)) fournit un aperçu transparent des tarifs douaniers dans le monde entier avec une fonction de simulation tarifaire permettant aux utilisateurs d'évaluer le pour et le contre de toutes les formules majeures de réduction tarifaire actuellement en négociation. L'outil contourne la complexité de la multitude d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux et réduit le temps nécessaire à l'évaluation d'une proposition de négociation de plusieurs semaines à quelques heures. Avec le soutien généreux de donateurs, un accès libre a été mis à disposition des pays les moins avancés et en développement juste à temps pour la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong.

**Une continuité a été obtenue entre partenaires SGE du CCI ...**

47. En partenariat avec les agences d'appui au commerce des Balkans et avec le soutien du CCI, l'IGEME (Centre de promotion des exportations de

Turquie) a formé plus de 200 entreprises et formateurs en Albanie, Bulgarie, Macédoine et Roumanie. Dans le même esprit, en Jordanie, le Certified Trade Advisor Program (CTAP) a accredité des formateurs pour qu'ils puissent donner des cours en arabe aux partenaires du CCI dans la région. En Amérique latine, le Ministère du tourisme du El Salvador s'est servi du Système de gestion des entreprises (SGE) pour sa restructuration tandis qu'un partenariat a été lancé au Pérou pour la mise en œuvre d'un projet de promotion des PME installées à la frontière entre le Pérou et l'Equateur.

**... et des partenariats innovants ont été lancés avec le secteur privé.**

48. En s'appuyant sur l'expérience du Programme E-Trade Bridge, le CCI a lancé un projet avec Hewlett Packard (HP) pour créer deux centres de formation pilotes pour les PME égyptiennes. Le partenariat se sert de la solide expérience du CCI dans le domaine du renforcement des capacités et de celle d'HP en e-solutions. Des formateurs affiliés au Centre de formation pour le commerce extérieur et à l'Alexandria Business Association suivent également une formation dans le cadre de cette initiative.

**Un nouveau programme de gestion de l'information a été lancé pour l'Afrique sub-saharienne ...**

49. Un programme de partenariat sur trois ans a été lancé avec le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement des Pays-Bas (CBI) pour renforcer la capacité des services d'information de l'Afrique sub-saharienne. Le programme supporte le renforcement d'institutions en Afrique centrale et de l'Ouest, le développement de services d'information et d'analyse de marché en Ethiopie et en Namibie, la création de programmes de développement de services d'information au Burundi et au Rwanda et le déploiement d'une infrastructure de service d'information technique améliorée en Zambie.

**... alors que le Centre de référence en information commerciale du CCI a continué à développer ses services ...**

50. La bibliothèque/Centre de référence en information commerciale du CCI a amélioré son service d'informations virtuelles pour ses utilisateurs à Genève et dans les pays partenaires en augmentant à 22 000 la quantité de ressources en informations électroniques et en enregistrant une augmentation de 10 % du nombre de clients pour atteindre 2 200.

**... et des séminaires en information commerciale multilingues ont été tenus.**

51. Pour la première fois, des séminaires de formation en information commerciale ont été organisés en espagnol, français et anglais. Trente-trois spécialistes en information commerciale venant de 25 pays sont venus au CCI pour apprendre d'autres spécialistes et partager leurs expériences en matière de méthodes et de ressources dans la gestion des services d'information commerciale.

**Des capacités d'offre de services ont été créées au sein d'IAC dans le cadre de projets de réduction de la pauvreté tirée par l'exportation ...**

52. Le Programme de réduction de la pauvreté tirée par l'exportation (PRPE) a poursuivi la formation des institutions et partenaires locaux pour faciliter la reproduction des bonnes pratiques du PRPE au niveau national. Neuf ateliers pour partenaires et formation des formateurs se sont tenus avec la coopération des IAC nationaux en Afrique du Sud, au Brésil, au Cambodge, en Ethiopie, en Mongolie, et au Viet Nam, pour un total de 290 participants, dont 45 % étaient des femmes.

**Les interventions du PRPE aident à renforcer la Coopération artisanale du Cambodge (Cambodian Craft Cooperation -CCC)**

Suite à la mise en œuvre réussie d'un projet pilote du PRPE auprès de tisseurs de soie ruraux du village de Tanorn, la CCC, l'organisation des producteurs artisans du Cambodge, a reproduit avec succès la méthodologie du PRPE avec les résultats suivants :

- Trois nouvelles communautés de tisseurs de soie dont la production est destinée à l'exportation ont été créées (Say Wa, Kborb, Prek Antak);
- Les revenus des femmes entrepreneurs ont triplé et elles ont gagné en assurance;
- Un site web commercial de promotion de la soie cambodgienne ([www.silkfromcambodia.com](http://www.silkfromcambodia.com)) a été créé et a servi de modèles pour les associations artisanales de la République démocratique populaire Lao et du Viet Nam, avec une formation sur son utilisation offerte par les membres de la CCC;
- La méthodologie du PRPE a également été adaptée aux groupes de producteurs de poteries et d'orfèvrerie de la CCC.

**... mais des défis sont encore à relever.**

53. Les IAC se trouvent face à des défis dans la mise à disposition de leurs clients de services

pertinents et en temps voulu, avec pour objectif ultime une augmentation de leur compétitivité. Les clients exigent à présent des ensembles de services intégrés répondant aux besoins spécifiques des PME en matière de commerce international. Les IAC continuent également à relever des défis dans l'établissement de relations de travail plus serrées avec le secteur privé et dans la mise à disposition de ressources adéquates pour développer des outils appropriés et proposer des services efficaces. Le CCI devra fournir une assistance ciblée pour offrir de la valeur ajoutée aux travaux des IAC partenaires et de leurs clients des PME.

**OBJECTIF 4 : AMELIORER LA PERFORMANCE SECTORIELLE**

**Le paysage a évolué ...**

54. Le commerce mondial a continué à évoluer en 2005, mais la part des PMA est restée inférieure à 1 % de la valeur totale. Pour les PME des pays en développement, en particulier celles des PMA, l'environnement compétitif se révèle plus difficile que jamais alors que les entreprises sont dans une phase de consolidation et que les barrières tarifaires sont en train d'être levées, fragilisant les entreprises à basse productivité, en particulier celles situées dans des pays disposant d'une faible infrastructure et de coûts de transport élevés.

**Une assistance a été fournie aux secteurs du textile et du vêtement, ...**

55. Le CCI a finalisé son approche en cinq étapes dans l'assistance des entreprises pour augmenter leur compétitivité, afin qu'elles puissent faire face aux consolidations et améliorer leurs économies d'échelle dans le secteur, par deux nouvelles publications : *Source-it : l'approvisionnement mondial en matière pour l'industrie du vêtement* et *Connectez vous : les applications électroniques dans le secteur des textiles et des vêtements*. L'outil de benchmarking FiT pour l'industrie du vêtement a été lancé avec succès en Amérique latine et dans les pays de l'ANASE. Suite à son lancement en Asie du Sud en 2004, l'Inde en a développé une version web qui sera offerte au CCI pour une application dans le monde entier. Le CCI a poursuivi le développement et la présentation d'options stratégiques pour le secteur T&C dans le cadre d'ateliers organisés par l'OMC, la CNUCED, l'OMPI et le CCI. Deux vidéo-conférences ont été organisées dans le cadre du JITAP pour passer en revue les problèmes à résoudre après le démantèlement de l'Accord sur les textiles et les vêtements.

**Textiline – ASSOS :**  
**Le succès des exportations ne peut se mesurer que sur le long terme**

Un projet lancé en 2001-2002 soutenant les efforts des entreprises du vêtement Kazakhs pour améliorer leurs capacités à l'exportation a connu le succès en 2005. Le CCI a apporté son soutien à la société Kazakh Textiline par de la formation dans le marketing, le développement de la conception et le sourçage des matériaux, en améliorant les talents dans l'entreprise et par des missions de marketing. Une de ces missions a permis d'établir un contact entre Textiline et ASSOS S.A., une société suisse connue pour ses vêtements de cyclisme de haute qualité. Le CCI a aidé Textiline à comprendre les exigences de l'acheteur, à développer une orientation client et à adopter une approche active des facteurs essentiels de la compétitivité. Avec ces compétences à disposition, Textiline et ASSOS ont préparé conjointement une nouvelle collection, avec comme résultat la première commande à l'exportation de Textiline hors de l'Asie centrale. Bien que le financement du projet se soit arrêté en 2002, le CCI a poursuivi son appui technique à Textiline, permettant le succès que l'on connaît aujourd'hui.

**...au secteur du cuir, ...**

56. Le CCI a poursuivi son engagement en Afrique, mis en évidence par un appui au renforcement institutionnel de la Fédération africaine du cuir et des industries connexes, qui organisera Meet in Africa 2006 au Caire en Egypte. En Mauritanie, une stratégie à l'exportation des cuirs et peaux est en cours de développement avec le soutien du JITAP. Au Bangladesh, des travaux en profondeur pour l'identification de projets et d'activités de développement ont permis la mise sur pied de deux projets complémentaires pour les secteurs des cuirs et peaux et des produits du cuir dont le développement et la mise en œuvre d'une stratégie, et la création d'un centre de services du cuir destiné à l'industrie.

**... aux secteurs des produits biologiques et naturels, ...**

57. Les marchés de l'UE et des Etats-Unis pour les aliments biologiques et les ingrédients naturels pour les produits cosmétiques et pharmaceutiques ont poursuivi leur expansion en 2005. Toutefois, les producteurs et préparateurs dans les pays en développement et les économies en transition sont encore confrontés à des obstacles décourageants, en particulier des exigences de qualité contraignantes, des coûts de certification élevés et un manque d'informations sur les marchés. En réponse à ces défis, le CCI a conçu et lancé la mise en œuvre d'un nouveau programme d'assistance au niveau national, le Programme d'exportation de produits biologiques et naturels qui proposera aux

PME et aux agences de promotion à l'exportation une formation sur le développement de produits, la gestion de la qualité et les informations sur les marchés. Une mission de préparation a été menée au Ghana. En Thaïlande, le projet de l'ATF « Renforcer les capacités d'exportation de l'agriculture biologique de Thaïlande » a permis la formulation, par le gouvernement et les partenaires du secteur privé, d'une stratégie d'exportation pour le secteur. D'autre part, le CCI a fourni aux agences thaïlandaises du secteur public une formation sur l'accréditation, la certification biologique et les réglementations des marchés à l'exportation qui permettront au gouvernement de poursuivre le développement d'un environnement réglementaire soutenant les exportations de produits biologiques du pays.

**... au secteur des fruits et légumes frais, ...**

58. Plus de 50 000 pomiculteurs de la Province de Shaanxi en Chine ont bénéficié d'un projet pilote du CCI pour le développement d'une industrie de production de pommes fraîches destinées à l'exportation dans cette province. Plus de 6 000 pomiculteurs ont participé aux programmes de formation proposés par les experts nationaux et internationaux du CCI. Tant la productivité que le niveau de qualité des pommes ont considérablement augmenté, avec un impact direct sur les exportations. Toutes les propriétés agricoles ayant bénéficié d'une assistance ont reçu en 2005 la certification EUREP-GAP, facteur essentiel pour exporter vers les marchés européens. Une analyse d'offre de mangues a été réalisée en Haïti, et des solutions ont été proposées pour obvier aux principales contraintes commerciales. Au Lesotho, dans le cadre du programme du CI, agriculteurs, PME et représentants gouvernementaux ont suivi une formation dans le développement du commerce agro-industriel, en s'appuyant sur l'expertise de la Chine et de l'Afrique du Sud voisine.

**... au secteur du café, ...**

59. Au El Salvador, le PRPE a effectué la promotion de « café gourmet » et a introduit la société Café Monte Sión qui poursuit une politique écologique et sociale, dans des marchés haut de gamme au Japon. Le prix de vente a augmenté de 30 % alors que le volume total des ventes s'est élevé de 40 %. Les revenus des récoltes sont passés de US\$ 200 à US\$ 300 par personne, et 1 000 employés ont bénéficié de cette augmentation.

**... au secteur des produits du bois, ...**

60. Au Mozambique, le CCI a formé des artisans pour améliorer la conception de leurs bijoux en bois et a assuré de nouveaux points de vente en Europe et en Afrique du Sud. La gamme a été présentée au Salon de la mode éthique de

Paris en octobre 2005. Au nom de l'Organisation internationale des bois tropicaux, le CCI a rédigé et publié une étude exhaustive des marchés du meuble en bois au Canada, en Chine, en Egypte, au Japon, aux Etats-Unis et dans une sélection de pays de l'Union européenne.

#### ... au secteur du jute, ...

61. Le CCI a assisté le Groupe international d'étude sur le jute dans la formulation d'un Carnet de route pour le développement des exportations de jute et produits à base de jute. Le secteur fait face aujourd'hui à une très forte concurrence des produits synthétiques, alors que la demande s'est considérablement réduite du fait que l'industrie du transport a remplacé les sacs en jute par des conteneurs en vrac. Trois sessions de remue-méninges ont été organisées au Bangladesh, en Inde et en Suisse, durant lesquelles les principaux exportateurs, importateurs et experts ont tenu des discussions techniques concernant la préparation du Carnet de route.

#### ... au secteur de la pêche, ...

62. Le CCI a contribué à renforcer la capacité des Philippines à vendre du poisson et autres produits de la pêche à l'UE et dans d'autres pays importateurs.

#### **Le projet du CCI aide les Philippines à se conformer aux critères de l'UE pour la transformation et l'inspection des produits de la pêche**

« Le projet de « Mise à jour des capacités du BFAR sur les services d'inspection des produits de la pêche » est un exemple parfait de réponse rapide à un besoin urgent d'assistance. Ce projet a été conçu à la suite des résultats négatifs relevés par une mission d'inspection sanitaire de l'UE en octobre 2004, et visait à apporter son aide aux autorités responsables des pêcheries ainsi qu'aux industries concernées pour leur mise en conformité avec les critères d'accès aux marchés de l'UE. Grâce à l'important soutien gouvernemental et à la prompt réaction du CCI ainsi que de collègues impliqués dans l'ATF, une assistance de haut niveau a été donnée au Bureau de la pêche et des ressources aquatiques depuis juin, juste à temps pour la mission d'inspection de suivi de l'UE en novembre 2005. Le résultat du projet du CCI peut avoir un impact direct sur la capacité des Philippines à exporter des produits de la pêche vers l'UE et ainsi sur les nombreux pêcheurs et aquaculteurs qui en bénéficient ». – *Fabian Seider, Conseiller en coopération, Délégation de la Commission européenne à Manille*

#### ... au secteur des gemmes et bijoux, ...

63. En association avec le Conseil pour le développement des exportations du Sri Lanka, le CCI a organisé des ateliers marketing et des visites à des foires commerciales, et a fourni son

assistance pour le développement de produits sur la base de stratégies d'exportation formulées en 2004 pour aider les PME du secteur des gemmes et bijoux.

#### ... au secteur des services, ...

64. Jusqu'à récemment, seuls quelques rares programmes d'assistance technique avaient traité de la promotion du commerce des services. Le CCI a comblé ce manque avec ServiceExportNet, dont les membres incluent à présent les services dans les plans et activités stratégiques d'exportation. En 2005, Service ExportNet s'est développé pour atteindre 22 pays membres, lesquels se sont rencontrés à Genève pour passer en revue les défis, réussites et besoins futurs. Les membres ont reçu des outils, les meilleures pratiques et des informations afin d'épauler leurs efforts pour renforcer les capacités au sein des associations de services et pour couvrir un plus grand nombre de secteurs de services. Un outil développé par le CCI pour aider à démarcher les médias pour la promotion du commerce des services a fait l'objet d'une attention particulière. Un nouveau projet, Renforcer l'entreprenariat parmi les femmes exportatrices de services, a été lancé en 2005 pour répondre aux défis spécifiques rencontrés par les femmes entrepreneurs dans le secteur des services.

#### ... et jusqu'au secteur du tourisme.

65. Le CCI, Banco do Brasil et des chaînes d'hôtels internationales ont mis en œuvre un projet conjoint dont le but est de développer le sourcing local du travail et des produits par des hôtels de Costa do Saúpe. Sept mille personnes de huit communautés locales en ont bénéficié.

#### **Tourisme basé sur les communautés au Brésil**

« Les hôtels de Costa do Saúpe voient les avantages de la méthodologie du CCI en termes de tourisme basé sur les communautés. Nous savons à présent comment recruter et former les personnes dans le besoin. Nous ferons de même ailleurs ». – *C. Caron, Directeur général du Sofitel Costa do Saúpe*

66. Le Groupe Accor, un des participants au projet brésilien, a décidé d'utiliser la méthodologie du CCI pour le tourisme basé sur les communautés afin de mettre en place un « hôtel exemplaire » à Nouakchott en Mauritanie. En Colombie, l'AC nationale Proexport va reproduire l'expérience positive du Brésil sur la base d'un partage des coûts avec le CCI. Le CCI fournit également son assistance à Djibouti au travers du Cadre intégré pour améliorer les performances de son secteur touristique en partenariat avec l'Office national du tourisme de Djibouti.

***Des opportunités d'affaires entre sociétés ont été créées dans des secteurs clés ...***

67. Le Programme de promotion du commerce Sud-Sud (SSTP) a organisé, conjointement avec 42 OPC nationales, 8 rencontres acheteurs-vendeurs sur les services, les produits d'horticulture et d'apiculture, les produits alimentaires et agricoles, les produits pharmaceutiques et naturels, le bois et les produits du bois, ainsi que les articles d'aide d'urgence. Un nombre record de 67 associations d'affaires et 434 entreprises des régions du Sud ont conclu des nouvelles transactions d'affaires pour un montant de US\$ 37,7 millions, avec un impact substantiel sur la création d'emplois. Le SSTP s'est concentré en 2005 sur les produits alimentaires et pharmaceutiques, deux secteurs clés pour améliorer les conditions de vie des populations locales. Des séminaires de formation sur l'emballage, la mise en œuvre des normes ISO 9001, les implications de l'Accord ADPIC et le marketing ont été organisés en complément aux rencontres acheteurs-vendeurs. Un atelier sous-régional impliquant des représentants d'entreprises et du secteur public s'est tenu à Kinshasa pour la validation d'études sur le potentiel commercial intrarégional au sein de la CEEAC. Des travaux ont également commencé sur le développement d'un programme d'assistance technique liée au commerce pour les états membres de la CEEAC, qui se concentrera sur l'harmonisation des cadres réglementaires concernant les affaires, sur le renforcement des IAC, sur l'amélioration des capacités de l'offre et sur la promotion du commerce intrarégional.

**Achats pour l'aide d'urgence, un marché niche pour les sociétés africaines**

« PKL a fourni plus de 5 000 tonnes de céréales et aliments à base de céréales, pour un montant de 2 millions d'euros, aux agences d'aide aux réfugiés de Côte d'Ivoire, du Libéria et d'autres endroits. La collaboration avec les agences d'aide internationale a permis à la société d'accroître le nombre de ses employés à 60, dont la moitié sont des femmes, et elle emploie plus d'une centaine de journaliers. PKL s'approvisionne en céréales dans près de 40 villes et villages de Côte d'Ivoire, et a estimé que des 100 euros payés par les agences internationales, 60 servent directement à la rémunération des travailleurs ruraux extrêmement pauvres. – *Proteine Kissè-La (PKL), Côte d'Ivoire, participant à la rencontre acheteurs-vendeurs SSTP sur les articles d'aide d'urgence (Dakar, Septembre 2005)*

***... alors que des voyages d'orientation sur les marchés ont ouvert de nouvelles perspectives et de nouveaux marchés ...***

68. Pour appuyer les travaux de développement des exportations au niveau sectoriel, des voyages

d'orientation sur les marchés ont été organisés pour les exportateurs du Bénin, du Burkina Faso et du Sénégal, pour prospecter de nouveaux marchés du Sud et dans les pays développés. Une telle action a permis de mettre à jour de nouvelles opportunités commerciales pour les PME exportatrices de ces pays, comme l'exportation de viande du Burkina Faso au Ghana, de textiles d'ameublement au Canada et de fruits exotiques en Afrique du Nord. Dans le cadre du programme PACCIA/PACT du CCI, des producteurs de cosmétiques d'Afrique du Sud et des agriculteurs ghanéens ont relevé des opportunités commerciales concrètes, respectivement au Canada et en Europe.

***... et le programme PRPE a eu un impact significatif sur la création d'emplois et sur les revenus.***

69. En 2005, de nouveaux projets de réduction de la pauvreté tirée par les exportations ont été lancés au Burundi, en Colombie, en Guinée, au Malawi, en Mauritanie, au Mozambique, au Rwanda et en Zambie. Des projets en cours dans 15 pays ont bénéficié à 9 500 personnes pauvres en créant des emplois supplémentaires et en augmentant les revenus. Les salaires ont augmenté de façon significative, entre 20 et 200 %. Dans l'ensemble, ces projets ont généré des ventes à l'exportation estimées à plus de US\$ 1,3 million pour les communautés pauvres. En Sierra Leone, le projet PRPE s'est associé aux communautés locales pour former 33 agronomes et 200 agriculteurs aux techniques de production. La production de gingembre a augmenté de 300 % et le projet a été élargi pour couvrir plus de 11 000 agriculteurs, avec les premières exportations prévues pour mars 2006. Au Kenya, le CCI a formé une sélection d'exportateurs pour l'amélioration de la qualité des piments tout en facilitant le développement des communautés agricoles. Les revenus de certains agriculteurs ont déjà doublé par la plantation de piments.

***De nouveaux portails web ont fourni des guichets uniques aux exportateurs ...***

70. Le site web Leatherline du CCI ([www.intracen.org/leatherline](http://www.intracen.org/leatherline)) a continué à s'étendre en 2005 afin d'augmenter la visibilité du secteur du cuir dans les pays en développement et de faciliter l'accès aux informations sur les marchés. Ce site s'est clairement imposé en tant que source d'informations importante pour l'industrie du cuir, avec plus de 14 000 visites par mois et près de 250 propositions et demandes d'affaires échangées sur sa place de marché. En collaboration avec ESALIA, le CCI a développé la Plateforme africaine dans Leatherline, afin de proposer des informations relatives à l'industrie du cuir africaine.

71. Un nouveau site web a été lancé, qui donne des informations sur les produits naturels et biologiques, y compris des informations sur les marchés, normes et réglementations, ainsi qu'un accès à une base de données d'importateurs ([www.intracen.org/organics.htm](http://www.intracen.org/organics.htm)). Le portail web [www.servicexport.com](http://www.servicexport.com) a été ouvert à tous les pays en développement souhaitant présenter en ligne leurs capacités dans le secteur de services. Le résultat de cette action est une présence sur le web des petites entreprises et associations des industries des services dans 24 pays, une condition essentielle parce que les services liés au tourisme sont souvent sourcés en ligne.

**... et ont répondu aux demandes relatives à tous les aspects du commerce du café ...**

72. Avec le soutien de l'Organisation internationale du café, le CCI a lancé un site web sur le café, [www.thecoffeeguide.org](http://www.thecoffeeguide.org), en anglais, français et espagnol. Il propose une version mise à jour d'une publication très demandée : *Café – Guide de l'exportateur*, et un service de questions-réponses où un panel d'experts en café répondent aux questions des utilisateurs. Le site web recensait plus de 1 500 visites et 16 000 accès par mois à la fin de l'année. Peu après la fermeture forcée du port de la Nouvelle-Orléans du fait de l'ouragan Katrina, les exportateurs de café vers les Etats-Unis ont demandé sur le site web quelles allaient être les conséquences pour leurs affaires de la fermeture d'un port par lequel transite leur café. Leurs incertitudes portaient sur l'interprétation des clauses contractuelles de *force majeure*, qui avait été invoquée par les transporteurs et les acheteurs.

**... mais des défis sont encore à relever.**

73. Le CCI devra poursuivre le développement de ses programmes d'appui sectoriel parce que les besoins de chaque secteur évoluent. L'assistance apportée aux secteurs critiques tels que ceux du textile et du vêtement, du coton et des services, devra s'amplifier. En outre, les secteurs présentant un potentiel important de génération d'emplois et de revenus, ainsi que de création d'effets de liaison en amont (backward linkages) avec les communautés pauvres, en particulier en Afrique et dans les PMA, devront être abordés.

## **OBJECTIF 5 : RENFORCER LA COMPETITIVITE DES ENTREPRISES**

### ***Le paysage a évolué ...***

74. En 2005, les conditions commerciales se sont détériorées pour les producteurs de produits à valeur ajoutée et services, du fait des prix inhabituellement élevés du pétrole. Les PME ont

continué à se trouver face à la pression de la concurrence internationale alors que des mesures de libéralisation des marchés ont ouvert de nouveaux marchés à l'étranger mais ont également augmenté les pressions liées à la concurrence au niveau local, en particulier pour les services. Les dirigeants des entreprises ont lutté pour améliorer leur compétitivité en obtenant un accès aux apports en ressources essentielles sous la forme d'avantages humains, financiers, physiques, de réseau et d'information. Encouragé par l'évolution du e-business, le rythme des changements technologiques a continué de s'accélérer. Cependant, seul un faible pourcentage de compagnies disposait des capacités et ressources nécessaires à l'utilisation efficace de ces nouvelles technologies.

### ***Les outils BizDev d'analyse des écarts ont amélioré la conception de projet, ...***

75. En réponse aux demandes sur le terrain, deux nouveaux outils d'évaluation du marché et de l'offre ont été développés pour quantifier le fossé entre les besoins réels des PME et les prestations offertes par les institutions de services de développement des affaires pour y répondre. La combinaison de ces deux outils avec l'outil d'audit de PME Snapshot sert de base à la nouvelle méthodologie BizDev. Le kit BizDev qui en est résulté a été testé en Roumanie avec 90 sociétés des secteurs de l'informatique, des meubles en bois, de fabrication de vêtements et de l'agriculture biologique. L'approche a permis une analyse systématique et uniforme des besoins génériques des entreprises dans les quatre secteurs. D'après les besoins identifiés, un projet d'assistance aux entreprises vient d'être formulé pour traiter des lacunes dans les services d'appui aux affaires.

### ***... et ont eu pour conséquence la formation de près de 1 300 sociétés ...***

76. Au cours de 18 sessions de formation différentes, 1 100 sociétés du secteur des services ont appris comment traiter des particularités de la préparation à l'exportation et du partenariat spécifiques à leurs sous-secteurs. En outre, en utilisant d'anciens et de nouveaux outils d'amélioration des affaires, le CCI et ses partenaires ont organisé 28 sessions de formation en gestion impliquant 830 sociétés et formateurs. Il en est résulté que les agences partenaires de 17 pays commencent à donner une formation systématique et basée sur des méthodes pour améliorer la compétitivité des entreprises en Bolivie, au Cambodge, au El Salvador, au Guatemala, au Honduras, en Jordanie, au Kenya, en Mongolie, au Pérou, aux Philippines, République Démocratique Populaire Lao, en République-Unie de Tanzanie, en Roumanie, au Sénégal, en Ouganda et au Viet Nam. Dans la plupart des cas, les participants couvrent leurs propres dépenses en partie ou en totalité.

**... alors que les centres régionaux du CCI ont démontré un impact durable.**

77. Les capacités de formation et de conseil créées par les centres régionaux du réseau DGE du CCI ont continué à démontrer leur viabilité en 2005. COMPITE, le centre régional du CCI pour l'Amérique centrale et les Caraïbes, assurera un rôle moteur dans la formation de 25 consultants cubains qui offriront des services de planification stratégique aux sociétés. Un Pd'A a été signé entre le Centre pour la promotion des exportations de Cuba, l'Institut du commerce extérieur et le CCI pour la fourniture d'une série de trois ateliers afin de renforcer les capacités nationales à offrir aux PME des services de gestion et de formation aux exportations. Le projet est entièrement financé par le Gouvernement cubain.

#### **L'IGEME aiguisé la compétitivité des PME dans les Balkans**

Trois ans après la formation et la certification par le CCI d'experts commerciaux du Centre de promotion des exportations de Turquie (IGEME), les capacités renforcées de soutien commercial continuent à profiter non seulement à la Turquie, mais aussi à toute la région des Balkans.

Après avoir formé plus de 1 000 entreprises de différents secteurs industriels en Turquie, les experts certifiés de l'IGEME ont depuis propagé les compétences et capacités dans toute la région des Balkans en utilisant la plateforme proposée par le Centre régional des Balkans pour la promotion du commerce. Après avoir formé des entreprises albanaises et macédoniennes en décembre 2004, ils ont continué en 2005 par former 52 entreprises roumaines en partenariat avec le Centre pour la promotion du commerce roumain.

Ces ateliers mettent en évidence un réseau en expansion, et sont la preuve de capacités régionales basées sur un investissement initial du CCI. En réponse à une demande continue, l'équipe de l'IGEME a tenu des ateliers similaires en Albanie et en Bulgarie et en planifie d'autres.

**De nouvelles ressources en formation ont visé les compétences en gestion et dans le domaine de l'exportation ...**

78. Trente nouvelles publications ont été rédigées pour soutenir la mise en œuvre de programmes de formation intégrée des PME, enseignant la gestion, l'exportation et les compétences en e-business aux dirigeants d'entreprises. Ceci comprenait un ensemble de 19 nouvelles publications techniques sur une variété de problèmes auxquels font face les sociétés qui se lancent dans le commerce international, comme la construction et la vérification d'une stratégie internationale, la conception de promotions en ligne, les communications, les

capacités de distribution et la participation efficace aux foires commerciales. Ces publications, illustrées par des exemples, proposent aux aspirants commerçants internationaux une base essentielle de connaissance dans les aspects théoriques et pratiques du monde des affaires international. Le Conseil chinois pour la promotion du commerce international a publié une version chinoise adaptée au niveau national du guide du CCI *Gérer sa participation aux foires commerciales*. Un nouveau guide de la série Les clefs de l'exportation : *Exporting Pharmaceuticals: A guide for small and medium-sized exporters*, a été publié pour répondre aux questions les plus fréquentes et aux préoccupations des sociétés de ce secteur commercial en pleine croissance, alors que *Clefs de la propriété intellectuelle: Guide destiné aux petites et moyennes entreprises exportatrices* a été publié en français et en espagnol.

**... avec un soutien spécifique aux femmes entrepreneurs.**

79. Le CCI a poursuivi son action dans le domaine de la parité des sexes et de la promotion de la femme dans le commerce, en formant des femmes exportateurs, en concluant des partenariats avec des associations de femmes d'affaires et en réalisant des programmes de tutorat couvrant l'Éthiopie, le Ghana, l'Afrique du Sud, la République-Unie de Tanzanie et l'Ouganda.

#### **Les femmes d'affaires africaines ont ACCESS!**

Dans le cadre de l'initiative pour la parité homme-femme dans le commerce du programme PACCIA/PACT exécuté conjointement avec le Bureau de promotion du commerce Canada, 22 nouveaux modules de formation ont été développés pour aider les femmes cheffes d'entreprises à exécuter des transactions à l'export. Le cours de formation à l'exportation « ACCESS! au commerce international pour les femmes d'affaires » a été développé sous la direction technique du CCI en utilisant la plateforme de formation du SGE comme cadre et matière première.

**De nouveaux outils de formation aux achats et à la gestion de la chaîne logistique ont été mis en place ...**

80. Le CCI a développé un nouvel outil de formation comprenant une partie de conseil, une méthodologie de mise à jour et un support de formation destiné à améliorer les processus de gestion de la chaîne logistique des PME. Ce nouveau support, qui sera disséminé au moyen d'ateliers sectoriels d'apprentissage par la pratique avec des groupes de PME, a été testé avec succès en 2005 en République de Moldova et en Afrique du Sud. Il se concentre sur l'amélioration des performances de la chaîne

logistique en évaluant chaque maillon important de la chaîne d'une entreprise, en l'accompagnant dans le développement de plans d'action et d'indicateurs de performances, et en fournissant une assistance technique au travers d'une contrepartie soutenue par le CCI dans le pays même. Des activités similaires mises en œuvre dans les secteurs agro-pastoral et de l'agro-business en Afrique de l'Ouest ont été bien reçues par des agences gouvernementales, des entreprises, des associations et des donateurs. Par conséquent, le CCI prévoit de fournir, par des projets, une assistance similaire au Bénin, au Burkina Faso et au Sénégal au cours de 2006, pour aider les entreprises à mettre en œuvre une gestion de la chaîne logistique centrée sur les clients et à répondre aux normes du marché international.

**... et des guides pratiques ont été adaptés localement.**

81. Passant le cap de la 100<sup>ième</sup> adaptation/édition nationale d'un guide, le Centre Omanais pour la promotion des investissements et le développement des exportations (Oman) et Prompex (Pérou) ont adapté pour leur pays, le guide: *Les clefs de l'Exportation : manuel pour les petites et moyennes entreprises exportatrices*. Les Emirats arabes unis ont, à leur tour, lancé des travaux en vue de préparer une version nationale de cet outil. L'Association indienne des fabricants de composants automobiles a publié une édition adaptée du guide *Exportation de composants automobiles : manuel de réponses destiné aux petites et moyennes entreprises* et *Clefs du commerce électronique : Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises exportatrices*, alors que des versions de *Gestion de la qualité : Manuel de réponses destinées aux petites et moyennes entreprises* ont également fait l'objet d'adaptations en Chine, à Cuba et en Colombie.

**Les PME se sont attelées aux avantages des TIC ...**

82. Pendant la phase I du Programme « E-Trade Bridge » pour les PME, le CCI s'est aperçu que dans de nombreux pays, malgré un accès aisé et peu coûteux à Internet et aux technologies de l'information et de la communication (TIC), les relations d'affaires par l'électronique entre entreprises restent peu utilisées en raison de connaissances inadéquates et d'un manque de conscience des intérêts que représentent les applications électroniques dans le commerce. Quatre rapports régionaux évaluant la préparation électronique de l'ANASE, en Amérique centrale, dans l'UEMOA et en Afrique de l'Ouest ont confirmé la persistance d'un « fossé d'utilisation » malgré l'amélioration de l'accès aux TIC pour les PME.

**Comblant le «Fossé d'utilisation»**

Le « fossé d'utilisation » met en lumière l'application relativement limitée des e-solutions par les entreprises, même là où n'existe aucune « fracture numérique » ou « fossé d'accès ». La seconde phase du Programme « E-Trade Bridge » du CCI porte son attention sur cette question.

Au cours de l'année 2005, le CCI a tenu deux ateliers régionaux en Thaïlande et au Kenya pour diffuser les outils électroniques mis au point pendant la phase I. Les participants représentant 60 institutions de 25 pays ont été formés pour formuler des diagnostics et méthodologies d'entreprise pour permettre aux PME de se servir des outils électroniques et de les diffuser. Munis de ces produits, les agences partenaires potentielles du programme « E-Trade Bridge » se sont organisées pour créer leurs programmes nationaux et établir des centres nationaux afin de lancer des programmes intégrés de développement de la gestion d'entreprise.

Plus de 90 participants ont obtenu leur certification en tant que membres associés du Réseau « E-Trade Bridge », après avoir suivi avec succès le programme de formation Comblant le « Fossé d'Utilisation ».

**... au travers d'ateliers et de projets ...**

83. Le CCI, en partenariat avec le CBI, le Secrétariat d'Etat à l'économie (**seco**) de la Suisse et le Centre de conciliation et d'arbitrage de Tunis, a organisé deux événements pendant le SMSI 2005 sous le thème du e@work. Plus de 100 participants de 23 pays ont discuté de l'impact des TIC sur les affaires et sur la manière dont les PME peuvent les utiliser pour développer de nouveaux marchés. Le projet du CCI, Commerce à portée de main, a mené un exercice d'évaluation des besoins au Burkina Faso, qui a confirmé une forte demande en téléphones portables pour fournir des informations commerciales vitales aux PME dans des pays où la connexion à Internet reste limitée.

**... et de publications sur l'économie numérique.**

84. Une série de rapports nationaux ont été publiés, analysant l'état actuel de développement du commerce électronique (e-commerce) et du marché B2B au Bangladesh, au Népal, aux Philippines et au Sri Lanka. Les rapports décrivent la manière dont les PME peuvent développer leurs affaires grâce aux marchés électroniques, la dynamique et la concurrence dans ces marchés, et le rôle du gouvernement dans le soutien des PME pour qu'elles intègrent avec succès le commerce électronique dans leurs stratégies. Dans le cadre de cette activité, les représentants de la Poste de Tunisie ont fait part de leur expérience en matière de paiement électronique à leurs collègues népalais, et un

« Carnet de route pour le paiement électronique au Népal » a été publié. A la suite du premier Forum sur le e-Commerce en Amérique du Sud, le CCI a publié un rapport sur « Empowering SME Exporters Through ICT-Lessons from South America (donner plus de poids aux exportateurs des PME par les TIC – Leçons des expériences en Amérique du Sud) », qui énumère les principales tendances dans les PME d'Amérique du Sud qui appliquent les TIC dans leurs activités commerciales. L'impact des TIC dans des secteurs spécifiques a été étudié en collaboration avec *InfoDev*, avec pour résultat des articles sur l'utilisation des TIC en marketing à l'exportation dans les secteurs des produits biologiques certifiés, des services, du vêtement et du café.

***De nouvelles capacités régionales ont eu un impact sur des PME ...***

85. Les agences partenaires et formateurs ayant suivi dans le passé une formation donnée par le CCI, ont démontré la durabilité de ses activités en proposant des programmes nationaux et régionaux de formation s'appuyant sur des supports du CCI. L'ATIFTAP (Asie du Sud-Est), l'IGEME (Balkans) et COMPITE (Amérique

centrale et latine) ont démontré une durabilité régionale, lançant de leur propre initiative des nouveaux programmes en s'associant à d'autres prestataires de services commerciaux et, par effet de levier, ouvrant la porte à des financements pour le développement des PME.

86. Dans la région arabe, un nouveau projet de grande envergure visant à créer un Centre de marketing égyptien a été lancé avec le Gouvernement égyptien en partenariat avec le Fond social pour le développement et l'Organisation pour le développement des petites entreprises. Le but du projet est de renforcer les capacités du Centre de formation pour le commerce extérieur pour qu'il puisse concevoir, mettre au point et proposer des services de formation et de conseil pour améliorer la compétitivité internationale des PME. Ce projet marque un nouveau retour important des activités du CCI dans le monde arabe, avec des projets de développement des entreprises prévus en Jordanie, à Oman, et en République arabe syrienne. Ce projet à hauteur de US\$ 500 000 est entièrement financé par les bénéficiaires.

***... mais des défis sont encore à relever.***

87. Il est une tendance de plus en plus partagée qui veut que le CCI, les donateurs et les partenaires techniques considèrent le commerce dans le contexte du cycle de vie d'une entreprise, depuis son lancement jusqu'aux exportations et la conclusion d'affaires internationales. Une meilleure exploitation du potentiel économique du secteur informel et l'ouverture de « portes d'accès à la croissance » permettront de s'assurer que les groupes à risque ne seront pas marginalisés dans la marche vers le développement économique et social. Un travail plus important devra être fait pour s'assurer que les mesures de performance iront jusqu'aux bénéficiaires ultimes qui avaient été prévus dans les activités de développement des entreprises, c'est à dire les PME elles-mêmes, et que le suivi des résultats soit à la fois pratique et peu coûteux. Ce processus démarre dès la conception d'un projet ou d'un programme et il incombe à tous les partenaires de s'accorder sur des indicateurs de performance objectivement vérifiables avant de mettre en œuvre programmes et services.

<b>FitDev permet de conformer les Philippines au e-commerce</b>
A la suite d'un programme de formation proposé conjointement par le CCI et son partenaire régional ATIFTAP, un centre national pour le développement de la gestion des entreprises a été ouvert à Manille. Le Forum pour le commerce international et le développement a signé un Protocole d'accord avec la Commission sur la technologie de l'information et de la communication (CICT) du Gouvernement des Philippines pour améliorer le recours à l'électronique dans les PME. Les conseillers en commerce accrédités par le CCI ont formé plus de 500 PME dans le cadre de 4 ateliers Business Advantage financés par Intel et Microsoft. FitDev a mené une étude sur les besoins des entreprises en utilisant le SGE du CCI comme base pour la conception de cette étude. Ses résultats serviront à créer un programme national ambitieux mené par la CICT, Intel et Microsoft pour former 100 000 PME sur 5 ans.

### Problèmes de gestion

#### *Une augmentation de 4,7 % des prestations a été réalisée ...*

88. Les prestations du CCI ont atteint un total de US\$ 22,1 millions, soit une augmentation de 4,7 % par rapport à 2004. Les prestations dans les PMA ont augmenté pour atteindre 37 % alors que l'assistance à l'Afrique s'élevait à 36 %. Comme dans les années précédentes, un grand soin a été pris pour s'assurer que l'augmentation des prestations s'accompagne d'une assistance technique de haute qualité, de façon à maintenir la pertinence, la crédibilité et la réputation du CCI tant parmi les bénéficiaires que parmi les donateurs. L'augmentation à un chiffre du pourcentage des prestations au cours des deux dernières années, après une période de trois ans de forte croissance à deux chiffres, semble indiquer que les capacités actuelles du CCI s'approchent de leurs limites. Des mécanismes d'affaires novateurs, des ressources supplémentaires apportées au budget régulier et une base de ressources plus solide et plus prévisible devront être trouvés pour aider le CCI à effectuer un autre bond en avant dans ses prestations, en réponse à la forte demande pour ses services.

#### *... et les objectifs d'ensemble de l'organisation ont été atteints.*

89. Parallèlement à cette augmentation des prestations, le CCI a atteint ou dépassé 14 des 17 indicateurs de réussite, conformément aux exigences du système d'établissement des rapports des Nations Unies et présentés pour la première fois en annexe II de ce présent rapport.

#### *L'évaluation externe du CCI a confirmé son avantage comparatif...*

90. L'évaluation externe laborieuse et très longue dirigée par le Gouvernement danois est à présent terminée. L'évaluation a confirmé l'avantage comparatif du CCI dans l'assistance technique liée au commerce et a donné ses meilleures appréciations à la pertinence et à l'efficacité de ses opérations. Plusieurs recommandations utiles ont été faites au CCI et à ses partenaires. Le rapport d'évaluation a fait l'objet d'une discussion pendant toute une journée lors du JAG informel de novembre. Les délégations ont apprécié le résultat positif de l'évaluation et ont réaffirmé leur total soutien au CCI. Le CCI a déjà commencé la mise en œuvre d'un certain nombre de recommandations comme

indiqué dans la réponse de la direction préparée à la suite du JAG informel, et en association avec le Président du Groupe central de gestion de l'évaluation externe du CCI.

#### *... alors que le CCI a effectué une contribution significative dans le contexte des Négociations de Doha et des OMD.*

91. La Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong a réaffirmé le créneau et l'avantage comparatif du CCI dans l'assistance technique liée au commerce ainsi que son rôle complémentaire aux travaux de l'OMC. On peut s'attendre à ce que le CCI doive de plus en plus faire face à des demandes d'aide venant de la communauté des affaires dans les pays en développement et les économies en transition pour mieux tirer profit des Accords de l'OMC.

#### **Reconnaissance spéciale du CCI dans la Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong**

« Nous réaffirmons les priorités établies au paragraphe 38 de la Déclaration ministérielle de Doha pour la fourniture de l'assistance technique et demandons instamment au Directeur général de faire en sorte que les programmes soient axés comme il convient sur les besoins des pays bénéficiaires et tiennent compte des priorités et des mandats adoptés par les Membres. [...] Nous invitons le Directeur général à renforcer les partenariats et la coordination avec d'autres institutions et organismes régionaux pour la conception et la mise en œuvre des programmes d'assistance technique, afin que toutes les dimensions du renforcement des capacités liées au commerce soient traitées, d'une manière cohérente avec les programmes des autres fournisseurs. En particulier, nous encourageons tous les Membres à coopérer avec le Centre du commerce international, qui complète les travaux de l'OMC en offrant une plateforme où le secteur des entreprises peut avoir des relations avec les négociateurs commerciaux, et des conseils pratiques pour que les petites et moyennes entreprises (PME) puissent tirer parti du système commercial multilatéral ». – Para. 53, Déclaration ministérielle, WT/MIN(05)/W/3/Rev.2, 18 Décembre 2005

92. Les activités du CCI continuent de se concentrer sur la cible 12 de l'objectif 8 des OMD, qui préconise la poursuite de la mise en place « d'un système... commercial ... ouvert, fondé sur des règles, prévisible et non-discriminatoire », ainsi que, par voie de conséquence, les objectifs 1 et 3. Alors que tous les programmes du CCI s'orientent plutôt vers la cible 12 de l'objectif 8, le PRPE s'est révélé être un vecteur

particulièrement important de réduction de la pauvreté. Le CCI consentira à l'avenir plus d'efforts pour mieux contrôler sa contribution aux OMD en étroite collaboration avec ses partenaires sur le terrain. Le CCI a également joué un rôle important pour le calcul des données commerciales des cibles 38 et 39 des OMD.

### ***Les partenariats ont été renforcés, ...***

93. Le CCI a continué à renforcer ses partenariats existants et à en explorer de nouveaux. Les activités de collaboration avec l'OMC ont atteint un niveau record, avec un nombre important d'activités conjointes du JITAP et du CAMAD ainsi qu'une participation croisée aux ateliers organisés par les deux institutions comme les initiatives B4D du CCI ou les réunions de l'OMC sur le coton, les textiles et les vêtements ou sur les services. La coopération avec la CNUCED s'est encore renforcée avec des activités communes dans les domaines de l'accès aux marchés et des obstacles non-tarifaires, de l'analyse de marché (CAMAD) et de l'investissement (Investment Maps). Le nouveau partenariat avec le CBI a évolué avec succès. La collaboration avec la CE a été renforcée par le dispositif ATF avec comme résultat, la mise sur pied de 10 nouveaux projets qui ont été approuvés pendant l'année. L'ATF s'est révélé être un excellent dispositif à réponse rapide pour faire face aux défis du SCM dans les pays d'Asie. Un nouveau projet multinational financé par la CE a été lancé sur le commerce des services.

94. De nouveaux partenariats ont été créés avec l'UNESCAP et l'ACICI dans le contexte de l'initiative B4D, avec le Secrétariat du Commonwealth dans le domaine de la conception de stratégies et de la gestion de la qualité, et avec l'ISO et l'OMPI dans le domaine de la gestion de la qualité.

### ***... le GAR est resté une priorité, ...***

95. La Gestion axée sur les résultats est restée une priorité pour le CCI. Un programme de formation a été mené pour tout le personnel, avec le Staff College du Système des Nations Unies, dans le but de créer une culture de gestion des performances plus efficace. Cette formation a été complétée par des présentations du Service conjoint d'inspection, du Conseil des auditeurs et du BCSI sur le même sujet. Les gestionnaires du JITAP et les points focaux nationaux ont été formés (avec l'assistance de l'ACDI/FCA) sur la gestion axée sur les résultats et sur l'établissement des rapports. Un plan pour une formation sur le renforcement du travail en équipe a également été lancé et, après consultation du personnel, les bases d'une formation sur l'évaluation des performances ont été mises en

place. Le développement du Portail des opérations est quasiment terminé. Il sera utilisé pour la planification et le suivi des projets et pour l'établissement des rapports de résultat. Une initiative pour remanier la gestion du cycle du projet du CCI a été lancée, en suivant les principes et pratiques de la GAR.

### ***... les opérations et mécanismes internes ont encore été affinés ...***

96. Un manuel des achats du CCI a été publié et mis en ligne à la disposition de l'ensemble du personnel. Les travaux ont progressé plus lentement que prévu dans le domaine de la budgétisation des projets. Des procédures pour faciliter la mise en œuvre d'accords avec des donateurs importants ont été développées. Une première version d'un manuel pour gestionnaires a été préparée. Des modèles de protocoles d'accord et de subventions ont été mis à jour ou sont en cours de révision et les systèmes informatisés internes du CCI ont subi d'importantes améliorations (formulaire, rythmes et plans de travail, etc.).

### ***... et des résultats positifs ont été reconnus dans les évaluations de programmes.***

97. Hormis l'évaluation externe complète du CCI, plusieurs évaluations de programmes ont été effectuées pendant l'année. Une évaluation à mi-parcours des projets du CCI au Viet Nam, au Cambodge et en République démocratique populaire Lao ainsi que dans des pays d'Asie centrale, ont mis en évidence des résultats largement positifs et produit des recommandations utiles pour l'avenir. Les travaux de préparation d'une évaluation complète du JITAP ont été lancés. Des travaux ont commencé sur la préparation d'un ensemble de directives sur l'évaluation, s'appuyant sur les meilleures pratiques du Groupe d'évaluation des Nations Unies. Le personnel d'évaluation du CCI a également participé à un certain nombre d'études liées aux évaluations au niveau de l'ensemble des Nations Unies. Les possibilités d'une collaboration plus étroite avec le BCSI pour l'évaluation ont été étudiées, en particulier sur les techniques de l'auto-évaluation.

### ***De nouveaux donateurs ont apporté leur contribution au CCI ...***

98. Le Japon et la Nouvelle-Zélande ont rejoint la communauté des donateurs en 2005. Des discussions tenues en fin d'année avec le Gouvernement de Singapour permettront d'ajouter ce pays à la liste des donateurs en 2006. Une consultation régulière des donateurs traditionnels a été maintenue par des discussions

bilatérales, le briefing des représentants récemment nommés, le Comité consultatif du Fonds global d'affectation spéciale, le Groupe de pilotage du JITAP et le Groupe de pilotage du CI. Les possibilités d'une collaboration accrue ont été étudiées, et se poursuivront en 2006, avec les représentants de l'Agence française de développement et les gouvernements d'Australie, de Belgique, de Malaisie, d'Espagne et de la République de Corée. Le Portail des donateurs sur l'Intranet du CCI a été développé pour fournir des informations sur les priorités, contributions et contacts. Un suivi plus étroit des contributions financières et de la réception des fonds a également été entrepris pendant l'année.

***... alors que des mesures ont été prises pour une succession en douceur des cadres supérieurs.***

99. Au vu du départ à la retraite de l'ensemble des membres du Comité de direction du CCI, un certain nombre de mesures a été pris pour assurer une succession en douceur tout en sauvegardant la mémoire institutionnelle du CCI. Ces mesures incluent la publication en temps voulu des vacances de poste, un chevauchement entre l'arrivée d'un membre de la direction et le départ de son prédécesseur, et la préparation d'un nouveau manuel pour l'entrée en fonction des cadres supérieurs. Le nouveau Directeur de la Division de coordination de la coopération technique a rejoint le CCI en novembre. Un nouveau Directeur exécutif et un nouveau Directeur exécutif adjoint ont été nommés. Ils prendront leurs fonctions respectivement en mars et juin 2006, après une période de chevauchement avec leurs prédécesseurs.

***Des travaux pour une réorganisation du développement des ressources humaines ont été lancés, ...***

100. La politique du CCI en matière de personnel a été passée en revue en collaboration étroite avec les représentants du personnel, dans le but d'harmoniser cette politique avec celle des Nations Unies tout en respectant les conditions spécifiques au CCI. De nouveaux programmes de formation ont été lancés, permettant aux membres du personnel de gagner en efficacité dans leur travail quotidien et d'améliorer leurs compétences professionnelles, et un cadre stratégique de formation a été finalisé. Dans le cadre de la réforme des RH menée par les Nations Unies, une attention particulière a été apportée aux conditions de travail et à la sécurité du personnel. De nouvelles dispositions pour des arrangements de travail flexible ont été promulguées, le programme de remplacement des mobiliers de bureau s'est poursuivi, et un programme pour améliorer la sécurité physique du bâtiment a été lancé.

***... des mesures ont été prises pour rendre plus transparentes la gouvernance, la responsabilité et le contrôle ...***

101. A la suite des demandes de l'Assemblée générale des Nations Unies et du Conseil des auditeurs des Nations Unies pour que les informations sur la gouvernance et les contrôles soient mis à la disposition des conseils d'administration, le CCI a ajouté pour la première fois en annexe III du présent Rapport, des informations pertinentes sur la gouvernance, le contrôle et la responsabilité

***... et un certain nombre d'améliorations liées aux TIC ont été introduites.***

102. L'utilisation des TIC au sein de l'organisation s'est étendue avec l'introduction de nouvelles pages Intranet et l'amélioration des pages existantes pour les procédures administratives portant sur les opérations. Le Portail du personnel a été amélioré et la première composante d'un système d'applications et de listage des personnels en ligne a été terminée. Le serveur de sauvegarde central et les logiciels associés ont été mis à jour et la sécurité perfectionnée. Des travaux ont également été lancés pour mettre en place une infrastructure de récupération des données en cas de sinistre majeur. De nouveaux modules logiciels pouvant être utilisés par de nombreuses applications Internet et Intranet du CCI ont été introduits pour assurer une approche cohérente, des économies en termes de développement et de maintenance, et un contrôle de sécurité accru. Un système de gestion des contenus a été lancé pour soutenir toutes les applications web du CCI, l'accès à distance aux courriels et à l'Intranet a été amélioré et, à la suite des recommandations du Conseil des auditeurs, des normes TIC et leurs directives ont été mises à jour ou adoptées.

***Le Budget biennal a été approuvé.***

103. Le budget proposé pour le programme de la période biennale 2006-2007 a été approuvé par les Nations Unies et l'OMC, confirmant la confiance qu'apportent les pays dans les travaux du CCI. Le CCI a également reçu des compliments pour la minutie et la ponctualité de ses rapports à l'IMDIS, résultat d'une formation systématique des points focaux de chaque section et d'un suivi minutieux des indicateurs de performance actuels. Un résumé des réalisations d'ensemble du Centre, mises en lumière par ce système, est présenté pour la première fois en annexe II.

***Le plaidoyer en faveur du développement du commerce est dans une phase ascendante.***

104. Le plaidoyer du CCI en faveur du développement du commerce s'est appuyé sur le

succès des initiatives du 40<sup>ème</sup> anniversaire. La revue *Forum du commerce international*, sa publication phare, a élargi son concept et son contenu pour mettre en lumière les principaux défis de développement du commerce, présenter des modèles réussis de « Portraits sur fond de développement du commerce », ainsi que des ressources pratiques. Le Forum du commerce international en ligne devient une référence en ligne majeure pour le développement du commerce, avec son portail thématique, appuyé par des articles sur chaque sujet, ainsi que des liens de haute qualité offrant des informations complémentaires. Les visites en ligne se sont élevées à 200 000 en octobre 2005, soit une multiplication par quatre par rapport à l'année précédente. Une formation sur les stratégies de communications a été donnée au personnel du CCI par une série de présentations au niveau de chaque division, accompagnée d'un nouveau kit de communication du CCI pour l'ensemble du personnel, des consultants et des internes. Une nouvelle stratégie de communications pour le commerce des services a conduit à une meilleure reconnaissance de la part des partenaires techniques et des médias.

## Défis futurs

### Sur le front externe

#### ***Des défis majeurs subsistent ...***

105. Des défis de très grande ampleur restent à relever dans le cadre des objectifs à long terme du CCI. Il s'agit en premier lieu de s'assurer de l'implication aussi complète que possible du secteur des affaires dans la phase finale des négociations commerciales de l'OMC, de renforcer de toute urgence les compétences locales pour mener et gérer les stratégies d'exportation, d'intensifier un dialogue essentiel entre les secteurs privé et public, et la collaboration entre les entreprises et les IAC, de répondre au plus tôt aux besoins d'assistance des secteurs à risque et ceux présentant un plus large potentiel de création d'emplois et de revenus. Il s'agit enfin de contribuer à la compétitivité des PME et de toucher le secteur informel de façon réaliste.

#### ***... et les partenariats devront être approfondis et diversifiés.***

106. Le CCI a été très actif dans la mise sur pied de nouvelles alliances avec une grande variété de partenaires, dont le secteur privé, et a mis des réseaux en place. De tels partenariats devront encore être renforcés. De bons exemples de partenariats innovants comme ceux impliquant le CBI et la CE ainsi que des projets financés par les bénéficiaires eux-mêmes, devront être reproduits à plus grande échelle. Le rôle du CCI dans le Cadre Intégré devra être amélioré et sa niche stratégique devra mieux être définie dans l'initiative Aid for Trade.

### Sur le front interne

#### ***Le positionnement stratégique sera un défi clé ...***

107. Bien que l'évaluation externe du CCI ait confirmé son avantage comparatif dans l'ATLC et recommandé une augmentation de son financement, et bien que la Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong ait encouragé tous les Membres à collaborer avec le CCI, à l'heure actuelle, le niveau prévisible du noyau de ses ressources (soit le Budget régulier et le FGAS) ne permet pas une nouvelle augmentation notable de ses prestations, comme le mettent en avant les statistiques des deux dernières années. Le CCI aura besoin de ressources supplémentaires pour se

#### **Le nouveau Forum pour le commerce international : Ce que nos lecteurs en pensent**

« Quand j'ai découvert la revue dans une bibliothèque de Lima, j'ai été impressionné par la diversité des sujets traitant du commerce, la couverture étendue en terme de pays et la description claire des tendances commerciales mondiales ... Dans mes cours, nous utilisons des articles tirés de la revue comme points de départ de sujets de discussion, pour des questions d'examen et pour des études de cas d'autres cultures ». – *Franklin Duarte, Catholic Pontifical University, Pérou*

« J'ai été très frappé par la superbe présentation de la 3<sup>ème</sup> édition du Forum pour le commerce, tant par la variété que par l'actualité des sujets ... Je profite de cette opportunité pour remercier toute l'équipe du Forum pour le commerce pour ses efforts continus visant à rendre chaque numéro du Forum pour le commerce toujours plus beau et meilleur ... » – *Bindu D. Adhkiary, Nepal*

« Nous remercions l'éditeur pour les abonnements gratuits. Pour un petit pays isolé et loin de tout comme le nôtre, dont l'économie est en développement, toute information ayant une fonction éducative destinée à améliorer et à faire progresser l'économie, et donnant en même temps des suggestions et recommandations pour son développement économiques, est plus que bienvenue. La Chambre salue la production du Forum International pour le commerce international, une revue excellente et remarquable ». – *Chambre de commerce et d'industrie, Fidji*

positionner stratégiquement en tant qu'acteur clé dans un marché de l'ATLC en expansion, comme résultante logique à l'issue des Négociations de Doha. Le CCI devra aussi maintenir ses solides compétences techniques, élargir son ouverture aux bénéficiaires et partenaires, tout en continuant à proposer des services de haute qualité aux PME et à leurs institutions d'appui dans les économies en développement et en transition. Des approches et initiatives innovantes seront nécessaires pour s'adapter aux nouvelles demandes des pays bénéficiaires, aux nouvelles tendances de l'ATLC et aux modifications des modes de prestation.

**... tout comme la gestion de la croissance.**

108. Le CCI devra s'assurer qu'il poursuit une stratégie de croissance caractérisée à la fois par la qualité et par la quantité. Une telle stratégie de « croissance contrôlée » nécessitera une revue détaillée des outils du CCI, de ses services, modes de prestation, projets et programmes, ainsi que des possibilités et moyens de les améliorer. Cette stratégie inclura une définition claire et nette d'un ordre de priorité des outils et des programmes, ainsi qu'un abandon progressif des domaines dans lesquels l'avantage comparatif du CCI perd de sa valeur. Une stratégie de croissance contrôlée avec soin inclura également une revue détaillée des processus de gestion interne des affaires et en étudiera les options alternatives. La demande en produits et services financés par des voies non traditionnelles continuera à grandir. Le CCI devra se préparer à ces nouvelles formes de coopération technique en développant des processus administratifs plus légers et qui impliquant plus de clients, de partenaires techniques et de donateurs.

**L'identification des besoins et le développement des programmes devront être mieux intégrés ...**

109. Les programmes par pays du CCI sont fondés sur une évaluation/identification complète des besoins des bénéficiaires réalisée en étroite

collaboration avec ces derniers. Néanmoins, une approche au développement de programmes plus systématique et ciblée sera nécessaire dans le futur. Une telle approche permettra d'affecter une priorité aux besoins cruciaux de l'ATLC au niveau national dans le cadre du plan de développement national d'un pays, aux stratégies de réduction de la pauvreté ainsi qu'aux initiatives UNDAF/CCA des Nations Unies.

**... et les outils et produits devront être affinés pour répondre aux besoins des bénéficiaires ...**

110. Une revue de la pertinence de la boîte à outils produits du CCI, des canaux de distribution potentiels et de la rentabilité fait partie intégrante de cette tâche. Le CCI a lancé en 2005 un processus impliquant la création d'un inventaire permanent de tous ses outils et produits, des politiques de coûts et prix, ainsi qu'un sondage des réseaux de clients pour évaluer la pertinence et le degré d'utilisation de ses produits. Cette approche détaillée au niveau de toute l'organisation complètera l'évaluation régulière et continue des besoins en produits spécifiques réalisée par les divisions techniques et les sections du CCI.

**... alors que l'amélioration des compétences techniques du personnel restera une préoccupation majeure.**

111. Les cadres supérieurs sont convaincus qu'une politique en RH plus dynamique sera la clé du succès futur du CCI. Les mesures positives prises pendant l'année pour le développement des RH donnent une bonne base pour le développement de compétences techniques et de gestion adaptées aux besoins de l'organisation et de ses clients. Des approches innovantes pour le développement du personnel (dont la formation), devront être adoptées et un environnement de « gestion des connaissances » plus prononcé devra être mis en place pour permettre au CCI de répondre aux besoins changeants de l'ATLC dans le futur.

## Annexe I

### ACTIVITES D'APPUI DU CCI EN 2005 DANS LE DOMAINE DE LA STRATEGIE

<b>National (conception)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Botswana (en cours)</li> <li>• Cambodge (terminé)</li> <li>• Grenade (en cours)</li> <li>• République démocratique populaire Lao (en cours)</li> <li>• Malawi (en cours)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Namibie (lancé)</li> <li>• Roumanie (terminé)</li> <li>• St Vincent et Grenadines (lancé)</li> <li>• Swaziland (en cours)</li> <li>• Viet Nam (en cours)</li> <li>• Zambie (en cours)</li> </ul>
<b>Sectoriel (conception)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bangladesh – cuir (en cours), horticulture (lancé)</li> <li>• Bénin – manioc (terminé)</li> <li>• Botswana – viande de bovins, viande d'animaux non bovins (terminé), vêtements, cuirs et peaux et produits du cuir, artisanat d'art, traitement des diamants et bijouterie (en cours)</li> <li>• Burkina Faso – cuirs et peaux (terminé)</li> <li>• Cambodge – soie (terminé)</li> <li>• Cameroun – bananes, plantains, tubéreuses (lancé)</li> <li>• El Salvador – tourisme (lancé)</li> <li>• Kazakhstan – fruits et légumes transformés (terminé)</li> <li>• Kirghizistan – fruits et légumes transformés (terminé)</li> <li>• Malawi – coton, égrenage, textiles et vêtements (en cours)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mali – noix de, et beurre de karité, sésame, gomme arabique (en cours)</li> <li>• Mauritanie – cuirs et peaux (en cours)</li> <li>• Mozambique – graines oléagineuses (lancé), produits du bois (terminé)</li> <li>• Ouganda – apiculture, artisanat et services (terminé)</li> <li>• Ouzbékistan – fruits et légumes transformés (terminé)</li> <li>• Sénégal – fabrication de luminaires (lancé)</li> <li>• Sri Lanka – épices, produits biologiques, produits du caoutchouc, tourisme alternatif (terminé) et matériaux de constructions (lancé)</li> <li>• Tadjikistan – fruits et légumes transformés (terminé)</li> <li>• Thaïlande – produits biologiques (lancé)</li> <li>• Zambie – horticulture (lancé)</li> </ul>
<b>Entreprise (formation)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bangladesh (terminé)</li> <li>• Cameroun (terminé)</li> <li>• Chine (terminé)</li> <li>• Egypte (terminé)</li> <li>• EL Salvador (terminé)</li> <li>• Ethiopie (terminé)</li> <li>• Fidji (terminé)</li> <li>• Inde (terminé)</li> <li>• Indonésie (terminé)</li> <li>• Jordanie (terminé)</li> <li>• Kenya (terminé)</li> <li>• Malaisie (terminé)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mongolie (terminé)</li> <li>• Ouganda (terminé)</li> <li>• Pakistan (terminé)</li> <li>• Philippines (terminé)</li> <li>• Roumanie (terminé)</li> <li>• Sri Lanka (terminé)</li> <li>• Thaïlande (terminé)</li> <li>• Tunisie (terminé)</li> <li>• Turquie (terminé)</li> <li>• Tanzanie, République-Unie de (terminé)</li> <li>• Viet Nam (terminé)</li> </ul>

## Annexe II

### REALISATIONS DU CCI POUR LA PERIODE BIENNALE 2004-2005 PAR RAPPORT A SES ORIENTATIONS DE BASE (Comme présenté dans le document du Programme du budget régulier)

<b>Réalisations attendues concernant l'Objectif 1 :</b>		
Création d'un noyau central d'expertise au niveau national sur les questions relatives au système commercial multilatéral, impliquant une bonne compréhension des réalités et du potentiel des produits et marchés.		
Indicateurs de performance	Cible 04-05	Résultats 04-05
1.1. Augmentation du nombre de réseaux nationaux créés/soutenus dans le cadre du World Trade Net et des programmes associés du CCI	70 réseaux nationaux	98 réseaux nationaux
1.2. Augmentation des activités au sein des réseaux dans la défense des intérêts commerciaux	120 activités	199 activités
1.3. Augmentation du nombre de comités inter-institutionnels créés dans les pays d'Afrique participant au JITAP	16 comités	16 comités

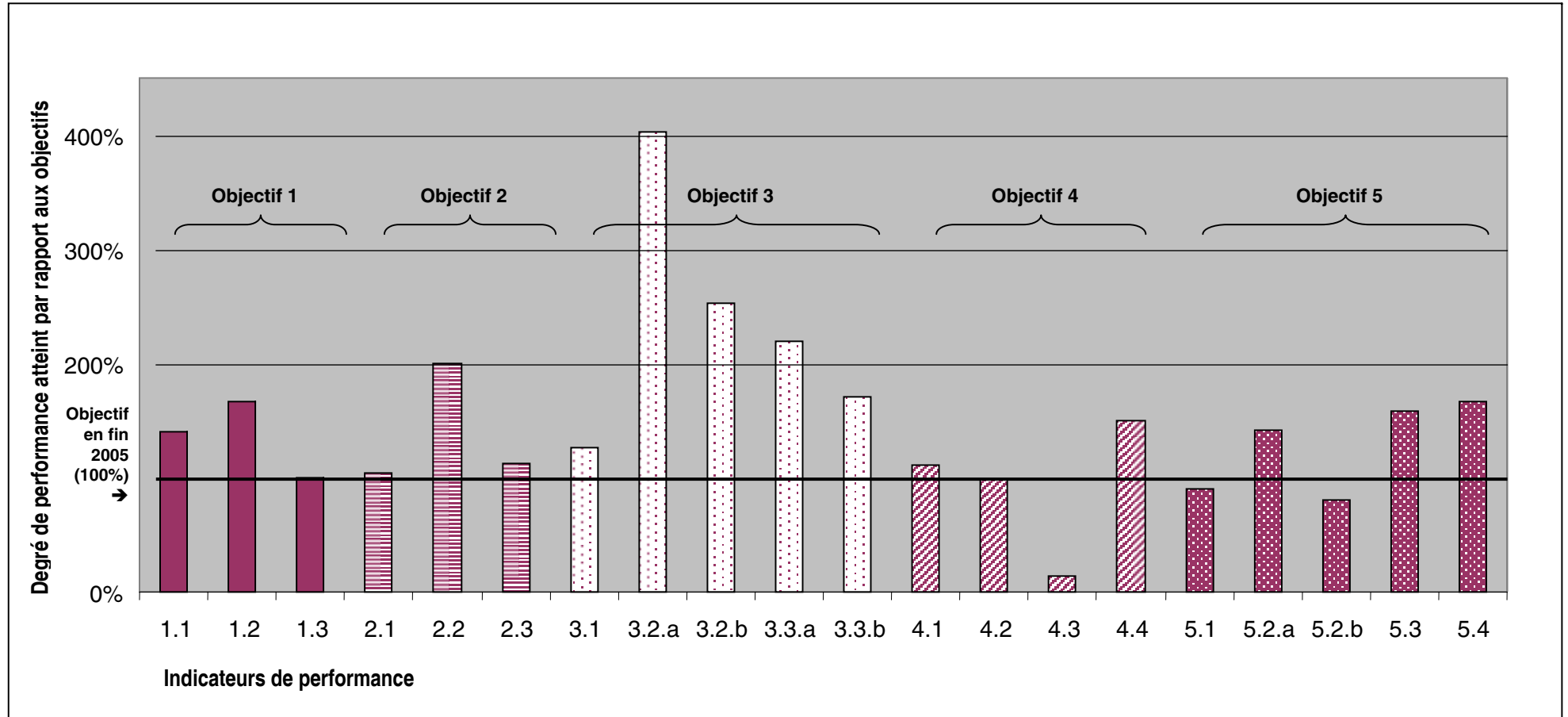
<b>Réalisations attendues concernant l'Objectif 2 :</b>		
Création de stratégies de développement du commerce qui prennent en compte les capacités d'offre, les demandes internationales et les pratiques commerciales.		
Indicateurs de performance	Cible 04-05	Résultats 04-05
2.1. Augmentation du nombre de stratégies de développement du commerce (nationales et sectorielles) formulées en collaboration avec le CCI et mises en œuvre	57 stratégies	59 stratégies
2.2. Augmentation du nombre de pays recevant un soutien pour l'intégration d'une dimension électronique à leurs stratégies d'exportation	14 pays	28 pays
2.3. Augmentation du nombre de demandes de projets pilotes opérationnels dans le cadre du Programme de réduction de la pauvreté tirée par les exportations	16 demandes de projets	18 demandes de projets

<b>Réalisations attendues concernant l'Objectif 3 :</b>		
Renforcement des institutions nationales d'appui au commerce fournissant à la communauté des affaires des services de développement des affaires et d'amélioration de la compétitivité.		
Indicateurs de performance	Cible 04-05	Résultats 04-05
3.1. Augmentation du nombre d'organisations d'appui au commerce associées au CCI	600 institutions	753 institutions
3.2. Augmentation du nombre a) d'institutions et b) de pays appliquant les outils d'appoint du CCI	60 institutions et 40 pays	242 institutions et 101 pays
3.3. Augmentation de la demande en informations commerciales, mise en évidence par a) le nombre de visites et b) les liens installés sur le site web du Forum du commerce international	900000 visites et 175 liens	1975001 visites et 300 liens

<b>Réalisations attendues concernant l'Objectif 4 :</b>		
Amélioration des performances commerciales dans des secteurs de produits et de services sélectionnés.		
<b>Indicateurs de performance</b>	<b>Cible 04-05</b>	<b>Résultats 04-05</b>
4.1. Augmentation du nombre d'entreprises participant aux rencontres acheteurs-vendeurs du CCI et aux activités de mise en relations d'affaires	2750 entreprises	3044 entreprises
4.2. Augmentation du nombre de pays dont les partenaires utilisent les outils stratégiques d'analyse de marché du CCI	140 pays	139 pays
4.3. Augmentation du nombre de créations d'associations et de coalitions pour le commerce des services	7 associations	1 association
4.4. Augmentation du nombre d'institutions appliquant les outils de gestion, d'exportation et d'audit électronique développés par le CCI	34 institutions	51 institutions

<b>Réalisations attendues concernant l'Objectif 5 :</b>		
Augmentation des compétences des entrepreneurs pour les exportations, et de la compétitivité au niveau de l'entreprise		
<b>Indicateurs de performance</b>	<b>Cible 04-05</b>	<b>Résultats 04-05</b>
5.1. Augmentation du nombre d'institutions partenaires proposant des programmes de formation en gestion des affaires	90 institutions	81 institutions
5.2. Augmentation du nombre a) d'associations d'entreprises et b) de pays utilisant les outils d'appoint développés par le CCI	120 institutions et 90 pays	170 institutions et 73 pays
5.3. Augmentation du nombre de formateurs ayant suivi une formation	1000 formateurs	1582 formateurs
5.4. Augmentation du nombre de centres/réseaux régionaux lancés	6 centres ou réseaux régionaux	10 centres ou réseaux

**Performance du CCI par rapport aux objectifs prévus pour la période biennale (2004-2005)**  
 (% variation par rapport aux objectifs)



## Annexe III

### GOUVERNANCE, CONTROLE ET SUIVI, RESPONSABILITE

#### Gouvernance

Le Groupe Consultatif Commun (GCC) se rencontre dans un cadre formel une fois par an pour passer en revue les travaux du CCI sur la base de son Rapport annuel et émettre des recommandations à l'adresse du Conseil du commerce et du développement de la CNUCED et du Conseil général de l'OMC. Ce sommet est ouvert aux Etats Membres de la CNUCED et aux Membres de l'OMC. Le GCC se rencontre également de façon informelle une fois par an pour passer en revue une sélection de programmes et d'activités de l'organisation.

Un Comité consultatif sur le Fonds global d'affectation spéciale (FGAS) a été créé par le GCC pour conseiller la direction du CCI sur l'utilisation de ressources extra-budgétaires mises à disposition dans le FGAS. Il se compose de 19 pays donateurs et bénéficiaires, et est également ouvert aux autres pays participant en qualité d'observateurs. Le Comité se rencontre deux fois par an et soumet un rapport annuel au GCC.

Le budget biennuel du Programme régulier du CCI, qui représente à l'heure actuelle environ 50 % de ses ressources totales, est financé conjointement et à parts égales, par les Nations Unies et l'OMC. Il est contrôlé par les instances budgétaires de ces deux institutions.

Un Cadre stratégique sert de base au budget biennuel du Programme régulier. Il contient les réalisations attendues et les indicateurs de performance respectifs soumis aux Nations Unies et à l'OMC, après avoir été passés en revue par le GCC.

Bien qu'il doive suivre les règles et réglementations financières et du personnel des Nations Unies, le Rapport financier du CCI est soumis aussi bien aux services de contrôle financier et administratif des Nations Unies qu'à ceux de l'OMC.

#### Contrôle et responsabilité

Le Directeur exécutif du CCI, nommé conjointement par le Directeur général de l'OMC et le Secrétaire général de la CNUCED, fait rapport aux chefs des deux organisations parentes et est responsable devant eux. Le Directeur exécutif s'est vu octroyer une délégation d'autorité très étendue dans l'administration quotidienne des règles et réglementations financières et du personnel des Nations Unies. Les activités du CCI sont sujettes à audit interne et à un contrôle du Bureau des services de contrôle interne (BSCI) du Secrétariat des Nations Unies. Les résultats de ses études sont transmis à l'Assemblée générale des Nations Unies et au Conseil général de l'OMC. Le Conseil des auditeurs des Nations Unies vérifie les comptes et activités du CCI; les résultats de ses études sont également transmis à l'Assemblée Générale et au Conseil Général de l'OMC.

Les performances du CCI au cours d'une période biennale par rapport aux résultats escomptés, aux indicateurs de réussite et aux produits inclus dans le budget du programme proposé, sont revues, analysées et transmises par le BSCI à l'Assemblée générale des Nations Unies.

Au moins une fois par an, le CCI soumet aux donateurs des rapports financiers et de progrès sur les activités auxquelles ils ont contribué. Des rencontres régulières sont tenues avec les donateurs principaux pour passer les résultats en revue et pour formuler la coopération future.

#### Gestion des risques et continuité

Au cours de l'année 2005, le BSCI a mené sa première étude d'évaluation des risques relatifs à l'administration. Le rapport est actuellement revu conjointement par le BSCI et le CCI. Au cours de l'année 2005, un nouveau serveur et d'autres composants de récupération des données en cas de sinistre ont été achetés et seront installés hors-site en 2006. La sécurité physique du bâtiment et de la salle d'informatique a été renforcée pour réduire les risques associés à des actes malveillants. Un plan complet visant à contrer toute interruption de service sera développé en 2006.

Aucune question majeure de contrôle interne n'a été identifiée par les audits interne ou externe ou par l'administration en 2005.

## Annexe IV

### ACTIVITES DE COOPERATION TECHNIQUE ET PROJETS DU CCI EN 2005, PAR PAYS/REGION ET NIVEAU D'EXECUTION

Le tableau suivant dresse un inventaire des activités de coopération et des projets mis en œuvre, ou opérationnels, en 2005. Il contient: (i) les projets nationaux et multinationaux en cours; (ii) les exercices d'évaluation/identification des besoins et de formulation de programmes; (iii) les services consultatifs; (iv) les ateliers et séminaires de création des capacités; (v) les publications et outils du CCI adaptés aux contextes nationaux et régionaux; (vi) les activités promotionnelles et de mise en réseau.

Le CCI utilise une approche à trois niveaux pour la prestation de son assistance technique.

Le **Niveau 1** lui permet d'atteindre une *couverture globale* par la fourniture d'un appui sur le terrain, basé sur: (i) un programme dynamique de publications et de diffusion des informations; (ii) une collaboration directe par le biais de *l'approche du réseau de produit*, et (iii) la fourniture d'apports très ciblés dans le cadre des programmes FGAS du deuxième Compte (Promotion du commerce Sud-Sud, World Trade Net, Programme de réduction de la pauvreté tirée par l'exportation et E-Trade Bridge). Les activités énumérées dans cette rubrique incluent aussi bien des activités dans le pays que la participation de représentants du pays à des ateliers ou des conférences organisés ailleurs. Les activités du Niveau 1 constituant des composantes techniques de projets multi-activités nationaux ou régionaux (Niveaux 2 et 3) ne sont pas énumérées séparément.

Le **Niveau 2** implique l'exécution d'un appui sur le terrain d'intensité moyenne dans le cadre de projets conjoints à plusieurs agences, visant plusieurs objectifs, ou ciblant plusieurs pays (Cadre Intégré, JITAP, Med 2000 et PACT).

Le **Niveau 3** fournit un appui très intense sur le terrain, généralement conçu sur mesure pour répondre aux exigences d'un pays ou d'une région spécifique. Des informations plus détaillées se trouvent dans le Rapport annuel et dans l'Annexe 1, *Récapitulation des projets de coopération technique opérationnels en 2005*.

	Pays/région	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
1	Afghanistan*	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
2	Afrique du Sud	Comblent le « Fossé de l'utilisation » Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif E-Finance pour les PME E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Consultation sur les stratégies de gestion Outils d'analyse de marché Formation dans le domaine des emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion de l'exportation pour le secteur des services Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale	PACT (ACCESS! Initiative pour une parité homme-femme dans le Commerce)	Projet PRPE sur l'aloès ferox Projet PACT de renforcement institutionnel

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
3	Albanie	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Assistance pour les questions d'accès aux marchés Outils et Formation MAS Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		
4	Algérie	TIC et Atelier sur le commerce international Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux		Projet de financement du commerce Projet de centre d'information commerciale
5	Angola*	Comblant le « Fossé de l'utilisation » Consultation sur la compétitivité par le groupement d'industries Ateliers e@Work au SMSI TIC et Atelier sur le commerce international Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion de l'exportation pour le secteur des Services Promotion du commerce Sud-Sud	CI	Formulation d'une diversification des exportations pour renforcer les OPC dans trois grandes villes Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
6	Antigua et Barbuda	Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		
7	Argentine	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Renforcement des capacités à l'exportation : Prestataires de services handicapés(Phase I) FiT Clothing Benchmarking Outils d'analyse de marché Satisfaire aux normes internationales Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale World Tr@de Net		
8	Arménie	Le secteur des affaires et le développement Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Outils et formation d'analyse de marché faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		
9	Arabie Saoudite	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
10	Azerbaïdjan	Le secteur des affaires et le développement Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		Proposition de projet formulée et présentée

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
11	Bahamas	Forum exécutif Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		
12	Bahreïn	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		Mission de programmation
13	Bangladesh*	Exposition Batexpo Le secteur des affaires et le développement E-Trade Bridge FiT Clothing Benchmarking TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Assistance pour les questions d'accès au marché Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Carnet de route pour l'industrie du jute Promotion des exportations pour le secteur des services Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud Etude du marché des meubles en bois World Tr@de Net		Projet de l'ATF pour le développement de l'offre et des exportations du secteur du cuir Création d'un projet de centre de services du cuir Formulation d'un projet de la CE pour l'appui à la qualité
14	Barbade	Forum exécutif Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Gestion de l'information commerciale Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		
15	Biélorussie	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		Identification des besoins et proposition de projet
16	Belize	Consultation pour la création d'une destination touristique Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Consultation sur une approche stratégique de l'assurance qualité Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME Réunion pour le lancement de World Tr@de Net, réseaux d'Amérique centrale		Formulation d'une stratégie nationale d'exportation

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
17	Bénin*	Le secteur des affaires et le développement E-Commerce et exportations des services Gestion de l'information et analyse de marché Mission d'évaluation des besoins de l'IPSCM Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) Promotion du commerce Sud-Sud Consultation sur une approche stratégique de l'assurance qualité	CI JITAP	
18	Bhoutan*	Le secteur des affaires et le développement Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Etude du marché des meubles en bois World Tr@de Net		Formulation commune CE/CCI d'un projet d'ATLC intégré
19	Bolivie	E-Trade Bridge FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Promotion des exportations pour le secteur de services Promotion du commerce Sud-Sud Diagnostic de la chaîne de valorisation Etude du marché des meubles en bois World Tr@de Net		Projet du PRPE pour le tourisme basé sur la communauté Projet de développement intégré de l'exportation Formulation de la phase II du projet de développement intégré de l'exportation
20	Bosnie-Herzégovine	Outils d'analyse de marché et formation Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		
21	Botswana	Le secteur des affaires et le développement Consultation sur la compétitivité par le groupement d'industries E-Commerce et exportations des services Forum exécutif TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net	JITAP	Conception d'une stratégie nationale d'exportation Développement d'une stratégie commerciale SHAPE

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
22	Brésil	Présentation du site web sur le café E-Finance pour les PME Renforcement des capacités à l'exportation : prestataires de services handicapés (Phase I) FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché et formation Satisfaire aux normes internationales Formation dans le domaine des emballages Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale Etude du marché des meubles en bois World Tr@de Net		Projet d'amélioration de la compétitivité par la promotion des exportations et des investissements Projet PRPE de tourisme basé sur la communauté Projet de renforcement des capacités parmi les prestataires de services handicapés (phase II)
23	Brunei Darussalam	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
24	Bulgarie	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Consultation sur les stratégies de gestion Assistance pour les questions d'accès au marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet World Tr@de Net		Formulation du projet de développement intégré de l'exportation
25	Burkina Faso*	Comblent le « Fossé de l'utilisation » E-Commerce et exportations des services E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Mission d'évaluation des besoins en IPSCM Evaluation du potentiel d'affaires par téléphonie mobile Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud	CI JITAP	
26	Burundi*	TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		Projet du PRPE/CI sur les huiles essentielles Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
27	Cambodge*	<p>Consultation pour la création d'une destination touristique</p> <p>Le secteur des affaires et le développement</p> <p>Consultation sur la compétitivité par le groupement d'industries</p> <p>Forum exécutif</p> <p>FiT Clothing Benchmarking</p> <p>Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM</p> <p>Gérer une stratégie nationale d'exportation</p> <p>Assistance pour les questions d'accès au marché</p> <p>Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME</p> <p>Promotion du commerce Sud-Sud</p> <p>Consultation sur une approche stratégique de l'assurance qualité</p> <p>World Tr@de Net</p>		<p>Projet de l'ATF d'approche globale du secteur commercial</p> <p>Projet du PRPE sur les produits de la soie</p> <p>Projet de développement intégré des exportations</p>
28	Cameroun	<p>E-Commerce et exportations des services</p> <p>Forum exécutif</p> <p>Gestion de l'information et analyse de marché</p> <p>Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM</p> <p>Outils d'analyse de marché</p> <p>Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux</p> <p>Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME</p> <p>ServiceExportNet</p> <p>Promotion du commerce Sud-Sud</p>	JITAP	Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
29	Chili	<p>FiT Clothing Benchmarking</p> <p>Outils d'analyse de marché</p> <p>Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux</p> <p>Promotion du commerce Sud-Sud</p> <p>Atelier régional du World Tr@de Net sur l'agriculture</p>		
30	Chine	<p>Le secteur des affaires et le développement</p> <p>E-application dans les textiles et le vêtement</p> <p>Forum exécutif</p> <p>Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM</p> <p>Outils d'analyse de marché</p> <p>Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux</p> <p>Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME</p> <p>Ateliers sur l'exportation des services</p> <p>Promotion du commerce Sud-Sud</p> <p>Gestion de l'information commerciale</p>		Projet pour l'industrie de pommes fraîches dans la Province de Shaanxi

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
31	Colombie	Renforcement des capacités à l'exportation : prestataires de services handicapés (Phase I) FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Satisfaire aux normes internationales ServiceExportNet Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale Diagnostic de la chaîne de valorisation World Trade Net		Formulation d'un projet du PRPE de tourisme basé sur la communauté
32	Congo	Le secteur des affaires et le développement TIC et commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
10	Azerbaïdjan	Le secteur des affaires et le développement Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		Proposition de projet formulée et présentée
11	Bahamas	Forum exécutif Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		
12	Bahreïn	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		Mission de programmation
36	Cuba	Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Publication et formation sur les emballages Gestion de l'information commerciale World Trade Net		Formulation d'un projet de renforcement des capacités de gestion et de préparation aux exportations
37	Djibouti*	Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion de l'exportation pour le secteur des services		
38	Dominique	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Stratégie nationale d'exportation		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
39	Egypte	Comblir le « Fossé de l'utilisation » E-Finance pour les PME E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Outils et formation sur les emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations World Tr@de Net Accord de l'OMC sur les OTC: Un atelier sur les perspectives commerciales		Projet de centre marketing en Egypte Partenariat HP-CCI pour le « Micro-entreprise Acceleration Programme »
40	El Salvador	Le secteur des affaires et le développement Compétitivité du secteur du vêtement E-Finance pour les PME E-Trade Bridge Forum exécutif Renforcement des capacités à l'exportation : Prestataires de Services handicapés (Phase I) Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Promotion du commerce Sud-Sud Gestion des affaires liées au tourisme Diagnostic de la chaîne de valorisation World Tr@de Net		Développement d'une stratégie pour le secteur du vêtement Projet du PRPE sur le café et le tourisme basé sur la communauté Projet sur les ressources humaines et le développement des entreprises liées au commerce en Amérique centrale
41	Emirats arabes unis	Assistance pour la création du centre de développement des exportations de Dubaï Forum exécutif Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		Projet de développement des exportations de Dubaï, phase I et II Mission de programmation
42	Equateur	Renforcement des capacités en gestion des centres d'information Forum exécutif Renforcement des capacités à l'exportation : Prestataires de services handicapés (Phase I) FiT Clothing Benchmarking Outils d'analyse de marché ServiceExportNet Promotion de l'exportation pour le secteur des services Développement d'une stratégie commerciale SHAPE Promotion du commerce Sud-Sud Diagnostic de la chaîne de valorisation World Tr@de Net		

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
43	Erythrée*	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM		
44	Ethiopie*	TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Outils et formation d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Accord de l'OMC sur les OTC: Un atelier sur les perspectives commerciales	CI PACT (ACCESS! Initiative pour une parité homme-femme dans le Commerce)	Projet du PRPE sur le paprika Projet pour la qualité du café
45	Estonie	World Tr@de Net		
46	ex-République yougoslave de Macédoine	Comblent le « Fossé de l'utilisation » E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et Atelier sur le commerce international Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations		
47	Fédération de Russie	Le secteur des affaires et le développement Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP World Tr@de Net		Recherche de contrat dans le projet de la CEI Création à Moscou du projet des OPC Projet sur les emballages Missions de programmation à Saint-Petersbourg et Kaliningrad Identification des besoins du Tatarstan et conception de programme
48	Fidji	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Faire jouer le SCM: approches pratiques à la compétitivité des PME		Formulation d'un projet d'ATLC intégré dans les îles du Pacifique (Fidji, Papouasie Nouvelle-Guinée, Samoa)
49	Gabon	Gestion de l'information et analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
50	Gambie*	Consultation pour la création d'une destination touristique Forum exécutif Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME	CI	

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
51	Géorgie	Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
52	Ghana	Comblant le « Fossé de l'utilisation » E-Commerce et exportations des services E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI Forum exécutif TIC et Atelier sur le commerce international Mission d'évaluation des besoins en IPSCM Outils d'analyse de marché Formation dans le domaine des emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud Consultations sur l'approche stratégique à de l'assurance qualité Etude du marché des meubles en bois Accord de l'OMC sur les OCT : Un atelier sur les perspectives commerciales	JITAP PACT (ACCESS! Initiative pour une parité homme-femme dans le Commerce)	Projet du PACT de développement des exportations de l'horticulture
53	Grenade	Consultation pour la création d'une destination touristique Forum exécutif Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		Conception d'une stratégie nationale d'exportation
54	Guatemala	Sourçage des produits du vêtement Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Augmentation de la valeur ajoutée des exportations par le tourisme Outils d'analyse de marché Promotion du commerce Sud-Sud World Trade Net		Développement d'une stratégie pour le secteur du vêtement
55	Guinée*	TIC et atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Outils d'analyse de marché	CI	Projet du CI sur les produits d'origine agricole (PRPE) Projet du CI pour le renforcement des capacités pour une participation efficace au SCM Projet du CI pour une infrastructure d'appui au commerce
56	Guinée-Bissau*	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
57	Guinée équatoriale*	Gestion de l'information et analyse de marché Promotion du commerce Sud-Sud		Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
58	Guyane	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME World Tr@de Net		
59	Haïti*	Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		Projet du CI pour l'exportation des mangues
60	Honduras	Le secteur des affaires et le développement Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net		Développement d'une stratégie pour le secteur du vêtement Projet sur les ressources humaines et le développement des entreprises liées au commerce en Amérique centrale
61	Hong Kong SAR, Chine	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM		
62	Hongrie	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM World Tr@de Net		
63	Inde	Le secteur des affaires et le développement Consultations sur la compétitivité par le groupement d'industries E-Finance pour les PME Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Voyage d'études de l'Institut indien de planification et de gestion Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Carnet de route pour l'industrie du jute Promotion du commerce Sud-Sud Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
64	Indonésie	Le secteur des affaires et le développement FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Formation dans le domaine des emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		Projet de l'ATF pour la compréhension des règles du commerce multilatéral Projet pour une plus grande participation à l'AGSC/services
65	Iran (République Islamique d')	Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		Formulation d'un projet du PRPE sur les fleurs coupées
66	Jamaïque	Consultation pour la création d'une destination touristique Outils d'analyse de marché Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME World Tr@de Net		
67	Jamahiriya arabe libyenne	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Accord de l'OMC sur les OTC: atelier sur les perspectives commerciales		
68	Jordanie	Conférence ministérielle arabe sur l'OMC Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Outils et formation sur les emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net		Projet de création d'un réseau national de conseillers en commerce pour les PME
69	Kazakhstan	Le secteur des affaires et le développement Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux World Tr@de Net		Mission de programmation de l'OCE Projet de développement intégré des exportations

	Pays/région	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
70	Kenya	<p>Atelier régional pour le site web sur le cuir africain</p> <p>Comblant le « Fossé de l'utilisation »</p> <p>Le secteur des affaires et le développement</p> <p>Programme CBI/CCI de formation intégrée sur la compétence en gestion</p> <p>E-Commerce et exportations des services</p> <p>E-Trade Bridge</p> <p>Ateliers e@Work au SMSI</p> <p>TIC et Atelier sur le commerce international</p> <p>Gestion de l'information et analyse de marché</p> <p>Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM</p> <p>Consultation sur les stratégies de gestion</p> <p>Outils et formation d'analyse de marché</p> <p>Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME</p> <p>Qualité/normes/évaluation de conformité</p> <p>ServiceExportNet</p> <p>Promotion de l'exportation pour le secteur des services</p> <p>Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations</p> <p>Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité</p> <p>Accord de l'OMC sur les OTC: atelier sur les perspectives commerciales</p>	JITAP	<p>Projet du PRPE sur les piments et le miel</p> <p>Projet de liaison des petites et micro-entreprises aux marchés de l'exportation</p> <p>Développement d'une stratégie commerciale SHAPE</p> <p>Diagnostic de la chaîne de valorisation</p>
71	Kirghizistan	<p>Le secteur des affaires et le développement</p> <p>Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP</p> <p>Consultation sur les stratégies de gestion</p> <p>Outils d'analyse de marché</p> <p>Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME</p> <p>World Tr@de Net</p>		Projet de développement intégré des exportations
72	Koweït	<p>Outils et formation MAS</p> <p>Gestion de l'information commerciale</p>		Identification des besoins, mission et rapport de conception de programme
73	Lesotho*	<p>TIC et Atelier sur le commerce international</p> <p>Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM</p> <p>Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME</p> <p>ServiceExportNet</p> <p>World Tr@de Net</p>	CI	Projet du CI de développement produit/marché pour les champignons et les pêches
74	Lettonie	World Tr@de Net		Mise à jour du projet de développement intégré des exportations

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
75	Liban	Consultation sur les stratégies de gestion Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
76	Lituanie	Outils d'analyse de marché World Tr@de Net		
77	Macao SAR, China	Le secteur des affaires et le développement		
78	Madagascar*	TIC et atelier sur le commerce international Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale	CI	Formulation de projets CI/PRPE sur le renforcement des institutions et du tourisme basé sur la communauté
79	Malawi*	E-Commerce et exportations des services Augmentation de la valeur ajoutée des exportations par le tourisme Forum exécutif Consultation sur les stratégies de gestion Assistance pour les questions d'accès au marché Formation dans le domaine des emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Réseau d'exportation des services Promotion de l'exportation pour le secteur des services World Tr@de Net Accord de l'OMC sur les OTC: Un atelier sur les perspectives commerciales	JITAP	Projet de stratégie nationale d'exportation Projet du CI de normalisation, d'assurance qualité, d'accréditation et de métrologie (SQAM)
80	Malaisie	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Atelier sur l'assurance qualité Promotion du commerce Sud-Sud Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Financement du commerce pour les PME World Tr@de Net		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
81	Mali*	E-Commerce et exportations des services TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME	CI JITAP	Formulation du projet PACT national
82	Maroc	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif TIC et Atelier sur le commerce international Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale World Tr@de Net	Med 2000	
83	Maurice	Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Accord de l'OMC sur les OTC: atelier sur les perspectives commerciales		Projet de stratégie d'exportation des services
84	Mauritanie*	Comblent le « Fossé de l'utilisation » E-Commerce et exportations des services Ateliers e@Work au SMSI E-Trade Bridge TIC et Atelier sur le commerce international Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations	CI JITAP	Projet du CI de renforcement des capacités de DPCE Projet du CI de centre d'information commerciale
85	Mexique	E-Finance pour les PME Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Consultation sur les stratégies de gestion Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux World Tr@de Net		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
86	Mongolie	Le secteur des affaires et le développement E-Trade Bridge Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Assistance pour les questions d'accès au marché Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		Projet du PRPE sur les produits de la laine, les feutrés et autres perspectives d'exportation Projet de l'ATF sur les indications géographiques en Mongolie Projet de l'ATF sur la fourniture d'informations commerciales spécifiques au marché pour appuyer la création d'un centre international en recherche commerciale
87	Mozambique*	Le secteur des affaires et le développement E-Commerce et exportations des services TIC et Atelier sur le du commerce international Assistance pour les questions d'accès au marché Outils d'analyse de marché Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale Etude du marché des meubles en bois World Tr@de Net	CI JITAP	Formulation d'un projet du PRPE de tourisme basé sur la communauté Formulation du projet PACT national Projet de stratégie d'exportation de bois de construction
88	Myanmar*	FiT Clothing Benchmarking Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		
89	Namibie	Forum exécutif TIC et Atelier du commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Outils et formation d'analyse de marché ServiceExportNet Promotion du commerce Sud-Sud		Projet de stratégie nationale d'exportation
90	Népal*	Comblent le « Fossé de l'utilisation » Le secteur des affaires et le développement E-Finance pour les PME Ateliers e@Work au SMSI Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Assistance pour les questions d'accès au marché Outils d'analyse de marché Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net	CI	Projet du CI: fonds de subvention à coûts partagés pour le développement des exportations

\* Pays moins avancé (PMA)

	Pays/région	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
91	Nicaragua	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net		Développement d'une stratégie pour le secteur du vêtement
92	Niger*	TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché ProductMap Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud	CI	
93	Nigéria	Forum exécutif Réseau international d'emballage TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Programme de bourse d'étude CCI/AIESEC Assistance pour les questions d'accès au marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux ProductMap Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Gestion de l'information commerciale World Tr@de Net Accord de l'OMC sur les OTC : atelier sur les perspectives commerciales		
94	Oman	Outils d'analyse de marché Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net		
95	Ouganda*	Comblant le « Fossé de l'utilisation » Programme CBI/CCI de formation intégrée en compétence de gestion E-Commerce et exportations des services E-Trade Bridge Forum exécutif Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux ServiceExportNet Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Atelier sur la stratégie nationale du secteur des services Accord de l'OMC sur les OTC: atelier sur les perspectives commerciales	CI JITAP PACT (ACCESS! Initiative pour une parité homme-femme dans le Commerce)	Projet de stratégie nationale d'exportation

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
96	Ouzbékistan	Le secteur des affaires et le développement Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Outils et formation d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Trade Net		Projet de développement intégré des exportations
97	Pakistan	Comblant le « Fossé de l'utilisation » Le secteur des affaires et le développement Consultations sur la compétitivité par le groupement d'industries E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Assistance pour les questions d'accès au marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Carnet de route pour l'industrie du jute Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud World Trade Net		Projet intégré d'ATLC CCI/UE
98	Panama	Le secteur des affaires et le développement Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Trade Net		
99	Paraguay	Le secteur des affaires et le développement FiT Clothing Benchmarking Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud World Trade Net		

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
100	Pérou	Comblar le « Fossé de l'utilisation » Ateliers e@Work au SMSI Forum exécutif Renforcement des capacités à l'exportation : Prestataires de services handicapés (Phase I) FiT Clothing Benchmarking TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Promotion de l'exportation pour le secteur des services ServiceExportNet Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud Gestion de l'information commerciale Diagnostic de la chaîne de valorisation World Tr@de Net		Projet de développement d'entreprises dans la région frontalière entre le Pérou et l'Equateur
101	Philippines	Le secteur des affaires et le développement E-Trade Bridge Forum exécutif Gestion de l'information et analyse de marché Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché ServiceExportNet Promotion du commerce Sud-Sud Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Aspects financiers liés au commerce pour les PME Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Etude du marché des meubles en bois World Tr@de Net		Projet de l'ATF sur les capacités du service d'inspection des produits de la pêche Création d'un projet de l'ATF de coalition de services
102	Pologne			Mission de programmation
103	Qatar	Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux		
104	République arabe syrienne	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
105	République centrafricaine*	Gestion de l'information et analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		Projet d'intégration économique sous- régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
106	République de Moldova	Le secteur des affaires et le développement Assistance pour les questions d'accès au marché World Tr@de Net		Formulation d'un projet IPSCM Mission de programmation

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
107	République démocratique du Congo*	Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Promotion du commerce Sud-Sud		Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
108	République démocratique populaire lao*	Le secteur des affaires et le développement Consultations sur la compétitivité par le groupement d'industries Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Atelier pour le textile et le vêtement	CI	Projet de développement intégré des exportations
109	République dominicaine	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		Développement d'une stratégie pour le secteur du vêtement
110	République tchèque	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM		
111	Roumanie	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Consultation sur les stratégies de gestion ServiceExportNet World Tr@de Net		Projet de développement des exportations, phase I (préparatoire) Formulation de la phase II du projet de développement durable des exportations
112	Rwanda*	Gestion de l'information et analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud Accord de l'OMC sur les OTC: atelier sur les perspectives commerciales	CI	Projet du PRPE sur les huiles essentielles
113	Saint-Kitts et Nevis	Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		
114	Sainte Lucie	Gérer la stratégie nationale d'exportation Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
115	Saint Vincent et Grenadines	Consultation pour la création d'une destination touristique Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		Conception d'une stratégie nationale d'exportation
116	Samoa*	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
117	Sao Tome et Principe*	Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud	CI	Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
118	Sénégal*	Comblent le « Fossé de l'utilisation » Le secteur des affaires et le développement E-Commerce et exportations des services E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Mission d'évaluation des besoins en IPSCM Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Outils d'analyse de marché Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) Formation dans le domaine des emballages Faire jouer le SCM : approches pratiques pour la compétitivité des PME Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net	CI JITAP	Projet du CI de tourisme basé sur la communauté (PRPE) Projet du CI de renforcement institutionnel Projet du PACT de renforcement de la compétitivité des PME
119	Serbie et Montenegro	Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
120	Seychelles	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
121	Sierra Leone*	ProductMap	CI	Projet du PRPE sur le gingembre
122	Singapour	E-Finance pour les PME Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Promotion du commerce Sud-Sud Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		
123	Slovaquie	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM		Mission de programmation

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
124	Soudan*	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Accord de l'OMC sur les OTC : atelier sur les perspectives commerciales		
125	Sri Lanka	Comblent le « Fossé de l'utilisation » Le secteur des affaires et le développement E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net Formation sur l'OMC : générale et sur les services		Projet de l'ATF sur le renforcement des capacités des IAC pour la promotion du commerce des services Projet CCI-UE de développement commercial Développement d'une stratégie commerciale SHAPE Diagnostic de la chaîne de valorisation
126	Suriname	Symposium sur les traités commerciaux Multilatéraux Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME		
127	Swaziland	Forum exécutif TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net		Projet de stratégie nationale d'exportation
128	Tadjikistan	Le secteur des affaires et le développement Projet d'analyse des infrastructures de financement du commerce CCI/ESCAP Consultation sur les stratégies de gestion Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME World Tr@de Net		Projet de développement intégré des exportations

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
129	Tanzanie, République-Unie de *	Comblent le « Fossé de l'utilisation » Programme CBI/CCI de formation intégrée en compétence de gestion E-Commerce et exportations des services E-Trade Bridge Ateliers e@Work au SMSI TIC et Atelier sur le commerce international Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Accord de l'OMC sur les OTC: atelier sur les perspectives commerciales	CI JITAP PACT (ACCESS! Initiative pour une parité homme-femme dans le Commerce)	Projet du PACT d'horticulture, d'épices et d'emballage
130	Tchad*	Gestion de l'information et analyse de marché ProductMap Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud	CI	Formulation d'un projet de développement du cuir dans le cadre de l'IC Projet d'intégration économique sous-régionale des Etats d'Afrique Centrale (CEDEAC)
131	Thaïlande	Le secteur des affaires et le développement E-Trade Bridge Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Formation dans le domaine des emballages Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud World Tr@de Net		Projet de l'ATF sur l'agriculture biologique
132	Togo*	Le secteur des affaires et le développement TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		
133	Tonga	Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME		

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
134	Trinité-et-Tobago	Assistance pour les questions d'accès au marché Outils et formation d'analyse de marché Stratégie nationale d'exportation Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité Politique commerciale en pratique : faire en sorte que le commerce profite aux PME World Trade Net		
135	Tunisie	Comblant le « Fossé de l'utilisation » Le secteur des affaires et le développement E-Commerce et exportations des services E-Finance pour les PME Ateliers e@Work au SMSI Forum exécutif TIC et Atelier sur le commerce international Outils et formation d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME ServiceExportNet Atelier sur les petites entreprises, les TIC et le développement des exportations Promotion du commerce Sud-Sud Rencontre des Membres du World Trade Net	JITAP	
136	Turquie	Consultations sur la compétitivité par le groupement d'industries Forum exécutif Consultation sur les stratégies de gestion Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire fonctionner le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Voyage d'Etudes au CCI du Centre de promotion des exportations		
137	Ukraine	Le secteur des affaires et le développement Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux World Trade Net		Recherche de contrat dans le projet de la CEI

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
138	Uruguay	Le secteur des affaires et le développement Forum exécutif Augmentation de la valeur ajoutée des exportations par le tourisme Atelier sur FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Consultation sur les stratégies de gestion Outils d'analyse de marché Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud Rencontre pour le lancement du World Tr@de Net Atelier régional du World Tr@de Net sur l'agriculture		
139	Venezuela	FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Promotion du commerce Sud-Sud Diagnostic de la chaîne de valorisation World Tr@de Net		
140	Viet Nam	Le secteur des affaires et le développement E-Trade Bridge Forum exécutif FiT Clothing Benchmarking Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Consultation sur les stratégies de gestion Assistance pour les questions d'accès au marché Outils d'analyse de marché Symposium sur les traités commerciaux multilatéraux Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud Consultations sur l'approche stratégique de l'assurance qualité World Tr@de Net		Projet du PRPE sur le tourisme basé sur la communauté Projet de développement intégré de l'exportation
141	Yémen*	Outils d'analyse de marché	CI	

\* Pays moins avancé (PMA)

	<b>Pays/région</b>	<b>Niveau 1</b>	<b>Niveau 2</b>	<b>Niveau 3</b>
142	Zambie*	E-Commerce et exportations des services Forum exécutif Augmentation de la valeur ajoutée des exportations par le tourisme TIC et Atelier sur le commerce international Gestion de l'information et analyse de marché Gérer la stratégie nationale d'exportation Outils d'analyse de marché ServiceExportNet Promotion de l'exportation pour le secteur des services Promotion du commerce Sud-Sud World Trade Net	CI JITAP	Formulation d'un projet du PRPE sur l'agriculture et les produits artisanaux Projet de stratégie nationale d'exportation
143	Zimbabwe	Réseau du système d'apprentissage modulaire IPSCM Outils d'analyse de marché Faire jouer le SCM: approches pratiques pour la compétitivité des PME Promotion du commerce Sud-Sud		

\* Pays moins avancé (PMA)

# CCI : Votre partenaire pour le développement du commerce

Le Centre du commerce international (CCI) est l'agence de coopération technique de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), chargée des aspects opérationnels du développement des échanges axés sur l'entreprise.

Le CCI aide les économies en développement et en transition, en particulier leurs secteurs commerciaux, à exploiter au maximum leur potentiel de développement des exportations et à améliorer leurs opérations d'importation.

Les six services essentiels du CCI sont les suivants :

- ▶ Développement des produits et des marchés
- ▶ Développement de services d'appui au commerce
- ▶ Information commerciale
- ▶ Mise en valeur des ressources humaines
- ▶ Gestion des achats et approvisionnements internationaux
- ▶ Évaluation des besoins et conception de programmes



## Centre du commerce international

C N U C E D / O M C

**CCI : Votre partenaire pour le développement du commerce**

Pour plus d'information :

*Siège* : CCI, 54-56, rue de Montbrillant, 1202 Genève, Suisse.

*Adresse postale* : CCI, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse.

*Téléphone* : +41 22 730 0111 *fax* : +41 22 733 4439 *e-mail* : [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org) *Internet* : <http://www.intracen.org>