



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

ITC/AG(XXXIX)/206/Add.1
10 mars 2006
Français
Original : Anglais

Rapport annuel 2005

Add.1

*Récapitulation des projets
de coopération technique
opérationnels en 2005*

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

Les informations présentées dans ce document complètent le Rapport annuel du CCI. Il vise à fournir à ses lecteurs une vue d'ensemble de tous les projets du CCI en cours en 2005. De plus amples informations sur un projet particulier sont disponibles sur demande (contacter Mme E. Bisson, Administratrice principale des relations extérieures, bisson@intracen.org). L'adresse du site web correspondant a été ajoutée pour information si disponible. Cette revue présente une description générale de chaque projet extraite du dernier document de projet disponible, et met l'accent sur les principaux objectifs du projet et des aspects associés à la stratégie du projet. Elle présente également un court résumé des résultats obtenus pour chaque projet pendant l'année. Conformément à l'approche de gestion axée sur les résultats du CCI, le résumé se limite, dans la mesure du possible, aux résultats du projet par rapport à son/ses objectif(s). Le cas échéant, les constatations résultats et conclusions d'exercices d'évaluation sont également recensés.

Le regroupement géographique des pays utilisé dans le présent document correspond à celui adopté par le PNUD.

RÉCAPITULATION DES PROJETS DE COOPÉRATION TECHNIQUE OPÉRATIONNELS EN 2005

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Compte I Canada, Danemark, Finlande, Irlande, Norvège, Suède et Suisse.</p>	<p>Les contributions au premier compte du FGAS sont versées à des fins non spécifiées. Le secrétariat du CCI est chargé de leur répartition et informe le Comité consultatif de leur emploi après coup. Elles servent essentiellement à financer des services d'experts et des activités d'élaboration de programme dans les domaines prioritaires approuvés par le GCC.</p>	<p>Les fonds disponibles dans le cadre du Fonds global d'affectation spéciale, premier compte, ont permis au CCI de renforcer ses capacités en matière de recherche et de prestation de services. Les fonds disponibles ont permis de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Répondre aux demandes de pays spécifiques en matière d'identification des besoins et d'appui à la réalisation de projets; • Maintenir et renforcer le dialogue avec les partenaires; • Participer à et organiser des réunions d'experts afin d'approfondir la recherche et les stratégies sur des thèmes spécialisés; et • Approfondir la recherche dans certains domaines spécifiques.
<p>Deuxième compte E-Trade Bridge pour PME – phase I. INT/W2/08A. Allemagne, Inde, Norvège et Suisse.</p>	<p>Le but poursuivi par le Programme E-Trade Bridge à l'attention des PME était de créer des entreprises et des secteurs d'activités compétents dans le domaine du commerce électronique (e-commerce), qui soient compétitifs sur le plan international, ainsi que de créer des capacités nationales en commerce électronique au sein des institutions qui les soutiennent. Le programme est modulaire et présente : des rapports de préparation électronique par pays, des réunions de démarrage, Winning With the Web (WWW), des formations en stratégie et le programme e-Nabling the SMEs (Formation des formateurs).</p> <p>Site web : www.intracen.org/etradebridge</p>	<p>Les réalisations principales du E-Trade Bridge phase I en 2005 peuvent être résumées de la façon suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la compétitivité des PME par le commerce électronique. Les capacités nationales ont été mobilisées pour piloter le composant «Enabling SMEs» dans trois pays. La gestion des exportations couplée à la compétence en électronique de 93 PME a été améliorée. • Préparation de cartographies électroniques, de bilans électroniques et de Points d'action. Une enquête sur l'environnement politique portant sur l'électronique, et sur l'infrastructure d'appui pour le commerce électronique, a été réalisée pour l'ensemble des 28 pays postulants. Des cartographies électroniques, des bilans électroniques et des Points d'action ont été imprimés et distribués. (cinq rapports nationaux / quatre rapports régionaux). • Formation de créateurs et de gestionnaires de programmes nationaux. Les résultats des enquêtes en politiques électroniques et en support au commerce électronique ont fait l'objet d'un débat pour la création de stratégies électroniques dans neuf pays pilotes. Plus de 300 créateurs et gestionnaires de programmes nationaux ont été formés. • Renforcement des capacités par la formation de formateurs et des conseillers. Plus de 80 formateurs, conseillers et consultants ont été formés dans trois pays pilotes.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Deuxième compte. Programme E-Trade Bridge pour PME – phase II. INT/W2/12A. Allemagne, Inde, Norvège et Suisse.</p>	<p>En s'appuyant sur l'expérience tirée de la phase I, et tout en conservant l'objectif global original, la phase II du programme E-Trade Bridge met l'accent sur le renforcement des capacités pour combler le «fossé d'utilisation». Cela implique de se concentrer sur une collaboration directe avec les PME en vue d'améliorer leur compétitivité et de formuler des cas de meilleures pratiques pour dissémination. Le programme a été créé pour faciliter l'assistance aux PME pour qu'elles combler le «fossé d'utilisation». E-Trade Bridge propose formation et conseil directement aux PME, sur les thèmes de la gestion, de l'exportation et de la préparation à l'électronique; une telle formation est proposée par des formateurs et conseillers formés et certifiés par le programme.</p> <p>La méthodologie et le point central du programme consistent à habiliter les responsables des PME à prendre des décisions rationnelles sur le lieu et le moment où ils doivent utiliser les outils numériques pour renforcer leur compétitivité. La Phase II du programme propose trois objectifs spécifiques:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1. Améliorer la compétitivité internationale des micro-, petites et moyennes entreprises en appliquant les avantages des technologies de l'information et de la communication (TIC) aux procédés de gestion et de commerce. • Objectif 2. Renforcer les réseaux de distribution pour la mise à disposition durable de programmes de formation et de conseil pour la compétitivité des entreprises. • Objectif 3. Étendre et renforcer le réseau électronique pour l'échange d'information et le développement et la création d'outils de facilitation en électronique. 	<p>En plus des réalisations de la phase I, le E-Trade Bridge a contribué aux résultats suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1. La gestion des exportations couplée à la compétence en électronique de 75 PME a été améliorée. Trois cent responsables de PME ont participé à des ateliers de conception de stratégie d'entreprise incorporant les aspects électroniques de leurs affaires. Trois programmes de formation et de conseil en commerce électronique ont été proposés directement aux PME. • Objectif 2. Plus de 70 formateurs, conseillers et consultants ont été formés. Trois nouveaux centres nationaux ont été créés. • Objectif 3. Promotion du concept de «fossé d'utilisation» et de la solution du CCI pour combler ce fossé par sept forums internationaux et régionaux pour la compétitivité des entreprises. (1) Réunion régionale E-Trade Bridge – Philippines; (2) Sommet thématique du SMSI sur les implications économiques et sociales des TIC – Guatemala; (3) Atelier ETB «Comblent le fossé de l'utilisation» – Thaïlande; (4) Séminaire sur le commerce électronique pour les PME – Mongolie; (5) Atelier du SMSI sur le fossé de l'utilisation – Tunisie; (6) Les TIC du SMSI dans le Panel sur croissance économique et réduction de la pauvreté – Tunisie; et (7) Atelier ETB «Comblent le fossé de l'utilisation» – Kenya.
<p>Deuxième compte. Promotion du commerce Sud-Sud – nouveau cycle. INT/W2/09A. Allemagne, Norvège, Pays-Bas, Suède et Suisse.</p>	<p>La deuxième phase du programme de promotion du commerce Sud-Sud (INT/W2/14A) a débuté en 2005 avec les mêmes objectifs que ceux de la phase I (INT/W2/09A). Il s'agit d'un programme orienté vers les transactions pour générer de nouvelles opportunités commerciales entre pays en développement et économistes en transition. Il vise à satisfaire quatre objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des ensembles de données fournissant des informations sur les opportunités commerciales dans une perspective régionale et, de manière sélective, sur un plan interrégional; 	<p>En 2005, le SSTP a effectué :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Huit analyses de flux commercial pour identifier les secteurs prioritaires pour la promotion du commerce sous-régional en Afrique et en Asie; • Un atelier de sélection produit pour la Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEEAC) au cours duquel 11 représentants d'IAC ont été formés à la réalisation d'études de marché et d'études de l'offre et de la demande; • 52 études de l'offre et la demande réalisées par des IAC nationaux sur les produits issus de l'horticulture et de l'apiculture, les produits alimentaires et produits agricoles transformés, les produits pharmaceutiques et naturels, le bois et les produits du bois, ainsi que les articles d'aide d'urgence;

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Promotion du commerce Sud-Sud (SSTP)</p> <p>INT/W2/14A – mêmes donateurs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Introduire des méthodologies sur mesure et des outils personnalisés pour le SSTP; • Générer de nouveaux flux commerciaux, et des arrangements d'affaires relatifs au commerce entre entreprises; • Mettre en place des stratégies et programmes spécifiques sur le SSTP, en vue d'une mise en oeuvre éventuelle avec ou sans l'assistance du CCI. <p>Site web: www.intracen.org/sstp</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Huit rencontres acheteurs/vendeurs, organisées conjointement avec 42 IAC nationaux sur les services, les produits issus de l'horticulture et de l'apiculture, les produits alimentaires et les produits agricoles transformés, les produits pharmaceutiques et naturels, le bois et les produits du bois, ainsi que les articles d'urgence. Un nombre record de 67 associations d'affaires et 434 entreprises venant 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. • Quatre ateliers de formation sur l'emballage, la mise en place de la norme ISO 9001, les implications de l'Accord sur les ADPIC et le marketing, organisés en Afrique, en Amérique latine et en Asie.
<p>Deuxième compte</p> <p>World Tr@de Net (les milieux d'affaires et le Programme de Doha pour le développement).</p> <p>INT/W2/10A.</p> <p>Allemagne, Norvège, Royaume Uni, Suède et Suisse.</p> <p>La défense des intérêts des entreprises dans le commerce (World Tr@de Net) – <i>opérationnel depuis juin 2005.</i></p> <p>INT/W2/13A.</p> <p>Allemagne, Norvège, Suède, Suisse.</p>	<p>La nouvelle phase du programme World Tr@de Net (INT/W2/13A) a débuté en 2005 avec les mêmes objectifs que ceux de la phase précédente (INT/W2/10A). Ce programme vise à développer et à renforcer les capacités du secteur des affaires dans les économies en développement et en transition à analyser et traiter des changements de l'environnement commercial international résultant de l'application des Accords de l'OMC. Dans le contexte du Programme de Doha pour le développement, World Tr@de Net vise à développer et renforcer les capacités du secteur des affaires dans les économies en développement et en transition pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser et traiter des changements dans l'environnement commercial international à la suite de l'application des Accords de l'OMC; • Contribuer de façon significative aux négociations par un dialogue avec le secteur public. <p>Site web: www.intracen.org/worldtradenet</p>	<p>En 2005, le programme World Tr@ade Net a soutenu les initiatives suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le programme s'est étendu à 62 pays membres (contre 51 en décembre 2004) avec l'intégration de la Bolivie, de la Colombie, de la Côte d'Ivoire, de l'Équateur, de la Fédération de Russie, du Maroc, du Mexique, de Panama, du Paraguay, du Pérou, et du Venezuela. A la demande des membres du réseau, l'accent a été porté tout particulièrement sur le renforcement de la défense des intérêts des entreprises en guise de soutien aux Négociations de Doha de l'OMC. • Dans le dessein d'alimenter un dialogue averti secteurs privé-public entre membres du réseau et permettre des contributions significatives aux Négociations de Doha, des informations commerciales et un support contextuel ont été fournis aux membres du World Tr@de Net, en vue d'une utilisation dans les pays et d'une diffusion au travers des réseaux. • Les activités de réseautage ont reçu le soutien de l'équipe World Tr@de Net. Dix-neuf pays membres ont demandé des subventions pour la mise en place d'activités nationales, dont l'organisation de séminaires sur les questions relatives à l'OMC/SCM, la diffusion de supports de briefing et de lettres d'information du World Tr@de Net, des ateliers sur le commerce des services et l'assistance à l'utilisation des outils MacMap. • Se faisant l'écho des intérêts prioritaires exprimés par chaque région, trois réunions de réseautage régionales se sont tenues pour évaluer les implications des présentes Négociations de Doha sur les affaires: (a) à Guatemala City, pour les petites économies d'Amérique centrale; (b) à Dubrovnik, pour les pays d'Europe de l'Est et du Sud-Est, le Caucase et l'Asie centrale; et (c) à Buenos Aires, pour les membres du réseau de l'Amérique latine et des Caraïbes sur la «Défense des intérêts des entreprises et négociations de l'OMC sur l'agriculture». • Tout en préparant les supports d'information, le World Tr@ade Net a contribué à définir le programme des rencontres «<i>Le secteur des affaires et le développement</i>» en 2005 (voir les informations à ce sujet sous INT/74/01A).

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Deuxième compte . Programme de réduction de la pauvreté tirée par l'exportation INT/W2/11A. Allemagne, Norvège, Pays-Bas, Royaume-Uni. et Suisse.</p>	<p>L'Assemblée générale des Nations Unies a exprimé la volonté de réduire de moitié la proportion de personnes vivant dans une pauvreté extrême d'ici à 2015. Pour participer à cet objectif, le CCI a défini une stratégie pour faire du commerce un moteur de réduction de la pauvreté, et lance à présent le Programme de réduction de la pauvreté tirée par les exportations (PRPE).</p> <p>La méthodologie PRPE repose sur la mise en adéquation de produits et services intensifs en main-d'oeuvre et disposant de très bonnes perspectives sur les marchés internationaux, avec des groupes de producteurs désavantagés, le plus souvent au travers de partenariats avec des exportateurs locaux. Le PRPE renforce les capacités liées au commerce des institutions locales (dont les ONG) pour soutenir ces groupes de producteurs, tout en prenant également en compte l'égalité des sexes et les facteurs environnementaux.</p> <p>Les projets sont mis en œuvre dans les pays en développement et les économies en transition qui offrent un environnement économique et politique facilitant la réduction de la pauvreté par les exportations. Les travaux dans les PMA sont soumis à la coordination globale du Cadre intégré.</p> <p>Site web : www.intracen.org/eppp</p>	<p>En 2005, le PRPE a lancé de nouveaux projets au Burundi, en Colombie, en Mauritanie, au Mozambique, au Rwanda et en Zambie.</p> <p>A l'heure actuelle, les projets en cours dans 15 pays ont bénéficié à environ 9 500 personnes pauvres en créant des emplois supplémentaires et en augmentant les revenus. Les salaires ont subi une augmentation considérable, de 20 % à 200 % selon les cas. Dans l'ensemble, ces projets ont généré des ventes à l'exportation estimées à plus de US\$ 1,3 million pour les communautés dans le besoin.</p> <p>Ces premiers résultats ont créé un plus grand intérêt parmi les gouvernements de pays en développement, telles que le mettent en avant les demandes de 15 autres pays en développement. Au cours de la période étudiée, le PRPE a intensifié ses efforts de collaboration avec des initiatives du même genre. L'approche PRPE est utilisée par de nouveaux projets conjoints avec le Cadre intégré ainsi que par d'autres projets de coopération technique du CCI.</p>
<p>Deuxième compte Conception et gestion de stratégies nationales d'exportation. INT/W2/15A. Allemagne, Norvège, Royaume-Uni, Suède et Suisse.</p>	<p>Cette initiative combine un soutien direct en conseil pour le développement de stratégies nationales d'exportation réalistes et le renforcement des capacités qui y sont liées. Elle est formulée pour renforcer, par des interventions spécifiques à chaque pays, les scénarios de meilleures pratiques développés dans le cadre des activités de recherche et de consultation du Forum exécutif du CCI.</p>	<p>Les principales réalisations de cette nouvelle initiative ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La formulation et la mise en œuvre des stratégies nationales d'exportation au Cambodge et en Roumanie. • La création, en association avec des initiatives d'assistance technique du CCI en cours, des équipes de conception de stratégie ont été mises sur pied au Botswana, en République démocratique populaire Lao, au Malawi, en Ouganda, au Viet Nam et en Zambie. Une première analyse de compétitivité a été faite, à des degrés divers, dans tous les pays. • La mise sur pied, en partenariat avec le Secrétariat du Commonwealth, des équipes de conception de stratégie en Belize, Grenade et St Vincent et Grenadines, et les paramètres initiaux des stratégies nationales de développement des exportations ont été définis. • Le développement de scénarios de meilleures pratiques en vue de leur intégration éventuelle dans les stratégies nationales d'exportations sur : (a) stratégie d'exportation dans le secteur des services; (b) gestion d'une stratégie (s'appuyant sur le «Tableau de bord équilibré» - Balanced Score Card); (c) la création d'une infrastructure d'assurance de la qualité; (d) le groupement d'industries; et (e) la création d'un groupement de destinations touristiques. La production de publications pour (b), (c) et (d).

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Deuxième compte Le Programme ServiceExportNet. INT/W2/16A. Allemagne, Norvège, Royaume-Uni, Suède et Suisse.</p>	<p>Le programme ServiceExportNet sert de support à la plupart des programmes d'assistance technique proposés par la Section en charge du commerce des services. Il comprend un réseau de représentants des pays bénéficiaires qui transmettent des informations sur leurs défis, réussites et besoins futurs. L'assistance technique est modifiée selon les besoins identifiés. En 2005, le réseau s'est étendu à 22 membres.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La révision des méthodologies complètes «d'apprentissage par la pratique» et leur affinement pour la conception de stratégies nationales et sectorielles. La création d'une plate-forme en ligne (pour un lancement prévu en 2006) pour le centre de référence en conception de stratégie et pour un service d'appui aux usagers. • Le renforcement du réseau du Forum exécutif du CCI (en termes d'échanges de connaissances, contacts et expériences), par l'implication directe dans des consultations de programmes, des discussions et des débats en ligne.
		<p>En 2005, les résultats obtenus au travers de ce programme sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La table ronde ServiceExportNet. Les membres du réseau se sont rencontrés à Genève, et le CCI a pu évaluer les progrès et les résultats de l'assistance technique reçue dans chaque pays. La force d'impulsion est entretenue par la nomination d'un «champion des services» parmi les pays membres. • La contribution de nouvelles ressources du deuxième compte a permis une plus grande prise de conscience du commerce des services et du potentiel d'augmentation des exportations. Une couverture médiatique plus large, la création d'une «image de marque», et le développement de nouveaux supports d'exposition, tout cela a contribué à l'augmentation de la prise de conscience au travers du réseau. • La création d'un nouveau guide de bureau pour les attachés commerciaux en poste à l'étranger pour qu'ils aident les exportateurs de services avec des informations sur les marchés. • Le développement d'une nouvelle assistance technique en vue d'aider les pays en développement à créer et à maintenir durablement une coalition de services. • L'extension du programme d'assistance technique en six phases pour la promotion du commerce des services à trois pays supplémentaires en Amérique du Sud (Bolivie, Paraguay et Uruguay). La mise à disposition, en 2005, des études de capacité ont été produites et les trois pays peuvent maintenant mettre des profils à disposition sur le portail web: www.serviceexport.com • La création d'un nouveau programme en vue d'apporter une assistance aux femmes entrepreneurs pour la création d'un réseau d'exportation au Nigéria; et pour organiser un sommet de réseautage pour les femmes des pays arabes en 2006. • La tenue d'un événement de réseautage de grande ampleur, «Bridges Across Borders» en Afrique du Sud avec la participation des IAC représentant neuf pays sub-sahariens. Les résultats ont inclus un partage des expériences, un échange des meilleures pratiques et d'informations sur les marchés. Un partenariat entre le Africa Centre for Advancement du Malawi et le National Youth Chamber of Business en d'Afrique du Sud a déjà été lancé.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
PROJETS NATIONAUX ET RÉGIONAUX		
AFRIQUE : Projets nationaux		
<p>Afrique du Sud. PACT Afrique du Sud – phase II. SAF/20/96A. Canada.</p>	<p>PACT Afrique du Sud se concentre sur le renforcement des capacités institutionnelles du Trade and Investment South Africa (TISA), l'agence nationale de promotion du commerce, en s'appuyant sur les services d'assistance technique suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : production de guides des affaires dans la série des Clefs de l'exportation; • Objectif 2 : amélioration du système d'information commerciale du TISA; • Objectif 3 : formation à la gestion de la chaîne d'approvisionnement. <p>Ces composants gérés par le CCI sont complétés par les modules suivants, gérés par le Bureau de promotion du commerce Canada (BPCC) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 4 : développement d'un programme de formation pour les représentants commerciaux du gouvernement; • Objectif 5 : mise en réseau des opportunités pour les groupes désavantagés de la communauté des affaires; • Un voyage de sensibilisation au marché et de promotion de liens commerciaux au Canada pour une sélection de firmes sud-africaines. 	<p>Les principales réalisations peuvent être résumées comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 – Réalisation et mise à disposition de nouvelles publications portant sur les services d'information commerciale. • Objectif 2 – Lancement d'un système de mise en relations d'affaires par le Ministère sud-africain du commerce. • Objectif 3 – assistance (terminée) à la gestion de la chaîne d'approvisionnement des sociétés de cosmétiques. • Objectifs 5 et 6 – Mission de préparation et de consultation par un spécialiste canadien en commercialisation de produits cosmétiques. • Objectifs 5 et 6 – Contacts d'affaires et mission commerciale de développement des exportations par des exportateurs de cosmétiques vers le Canada.
<p>Évaluation SAF/20/96A : Une auto-évaluation itinéraire du programme a été réalisée au début de 2005 par un consultant indépendant. Les contreparties nationales ont évalué les résultats du programme PACT national comme étant très satisfaisants (le CCI/BPCC a accordé la mention satisfaisante). Les succès du PACT Afrique du Sud dignes d'être mentionnés incluent l'utilisation par les exportateurs sud-africains des services PACT d'information commerciale améliorés et du système de mise en relations d'affaires. En outre, le PACT a fourni une assistance technique au secteur des cosmétiques sud-africains, traitant tout particulièrement de la préparation des entreprises participantes à l'exportation. Un succès immédiat en exportations a été enregistré à la suite de la mission commerciale au Canada. Une leçon importante apprise du PACT Afrique du Sud concerne le fait que le renforcement des capacités pour le développement des exportations donne de meilleurs résultats quand les bénéficiaires (PME) sont impliqués dans la définition des attentes et objectifs d'un projet. Le succès de PACT Afrique du Sud est dû principalement à l'enthousiasme des bénéficiaires.</p>		

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Côte d'Ivoire. Réforme des marchés publics – composante institutionnelle et développement. IVC/38/02A. Côte d'Ivoire.	<p>En septembre 2002, IPSM a été contracté par le Ministère des finances de Côte d'Ivoire pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proposer un cadre institutionnel amélioré pour faciliter la réforme sur la passation des marchés publics. • Analyser la nouvelle réglementation nationale sur la passation des marchés publics et vérifier sa compatibilité avec le cadre institutionnel amélioré et la compatibilité de ses provisions avec les meilleures pratiques reconnues sur le plan international. • Compléter, par un ensemble de recommandations, la réglementation sur la passation des marchés publics existante afin de tirer pleinement avantage des pratiques nouvellement établies, en particulier dans le domaine des concessions publiques. 	<p>Un voyage d'étude pour des fonctionnaires ivoiriens de haut rang de la Commission centrale des marchés d'Abidjan a été organisé en Tunisie en décembre. Pendant deux semaines, les fonctionnaires ivoiriens ont suivi une formation sur les différents aspects de l'invitation à soumissionner à un appel d'offre pour des marchés publics et sur la sélection des fournisseurs, dans les locaux de la Commission centrale des marchés de Tunisie. Le CCI a donné deux jours de formation de haut niveau sur l'approche «coût du cycle de vie (LCC)» de l'investissement en capital. Les deux parties ont exprimé leur satisfaction au terme du voyage d'étude.</p>
Ethiopie. Projet éthiopien de qualité du café. ETH/61/86A. Suisse.	<p>A l'origine, le projet s'était concentré sur la certification biologique du café. Ces priorités ont été révisées au début de l'année 2004 par un dialogue entre les partenaires éthiopiens et le CCI.</p> <p>Par conséquent, le thème principal concerne à présent le contrôle de la qualité par un appui financier, technique et humain à sept nouveaux laboratoires de dégustation du café dans des régions de production de café qui se trouvent toutes éloignées d'Addis Abeba.</p>	<p>En avril 2005, les autorités locales (MOARD et MOFED) ont approuvé la nouvelle description du projet. En conséquence, sept sites pour les laboratoires du café ont été sélectionnés durant le second semestre 2005.</p> <p>Des offres pour des équipements étrangers ont été reçues de fournisseurs potentiels en décembre, permettant au CCI et à ses partenaires éthiopiens de passer commande au premier trimestre 2006.</p>
Ghana. PACT Ghana phase II. GHA/20/94A. Canada.	<p>PACT Ghana se trouve dans les locaux du Conseil de promotion de l'exportation du Ghana (GEPC), et propose une assistance technique dans les domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le renforcement des capacités pour la conception des emballages; • L'exploitation des nouvelles opportunités d'exportation pour des produits issus de l'horticulture et d'artisanat; • Le développement de capacités de gestion pour des informations relatives aux marchés internationaux par des canaux reposant sur le web; • Le renforcement des capacités des membres du Service des affaires extérieures pour qu'ils contribuent aux objectifs et intérêts commerciaux du pays. 	<p>Les principaux résultats en 2005 ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration de la fabrication de matériaux d'emballage par les sociétés cibles et une plus grande prise de conscience des exportateurs utilisateurs d'emballages des exigences d'accès au marché par rapport à l'emballage dans leurs marchés cibles. • Certains grands producteurs dans les secteurs de l'horticulture et de l'artisanat ont maintenu les contacts créés et ont effectué de nouvelles ventes significatives. • Les partenaires ont apprécié le potentiel de l'infrastructure d'informations commerciales et d'affaires qui a été créée pour contribuer au succès des exportations.
<p>Évaluation GHA/20/94A : Les partenaires ghanéens ont effectué une auto-évaluation, qui a permis à tous les partenaires de partager leurs opinions sur la pertinence du programme, sa performance et sa probabilité de succès. L'évaluation s'est montrée positive.</p>		

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Guinée. Renforcement des capacités nationales de la Guinée pour une participation plus effective aux négociations commerciales multilatérales.</p> <p>GIN/05/018A. PNUD.</p>	<p>Ce projet vise à renforcer les capacités des acteurs principaux dans le domaine du développement commercial, pour leur permettre de jouer un rôle plus actif dans les négociations commerciales multilatérales et pour mieux intégrer cette dimension dans le contexte de la politique de développement commercial comme moteur de croissance et de réduction de la pauvreté.</p> <p>Cette initiative a lieu dans le contexte du Cadre intégré et découle de l'étude diagnostic de l'intégration commerciale et de la matrice d'actions validées par tous les partenaires au cours du séminaire national qui a eu lieu à Conakry en octobre 2003. Il est prévu que la capacité nationale de la Guinée sera renforcée à deux niveaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au niveau de la prise de décision, un cadre d'activités sera établi pour sensibiliser les décisionnaires et hommes d'affaires sur la teneur des accords multilatéraux et leurs implications pour le développement du commerce extérieur en Guinée. • Au niveau analytique, le CCI formera des techniciens de différents ministères et en particulier du Ministère du commerce au travers du Directeur national pour le commerce et la compétition, sur les outils nécessaires à la réalisation d'une analyse statistique de l'évolution du commerce extérieur du pays. 	<p>En 2005, la Guinée a obtenu un accès aux outils d'analyse de marché du CCI, en particulier TradeMap et Market Access Map. Les acteurs principaux ont été formés à l'utilisation de ces outils, leur permettant d'analyser la position de la Guinée sur les marchés mondiaux et de réaliser des simulations pour définir les positions de négociation du pays. Dans ce cadre, le groupe de personnes formées joue le rôle d'un groupe pilote pour élaborer, sous la supervision du CCI, une étude analytique du niveau d'accès aux marchés internationaux des produits guinéens.</p> <p>Dans ce contexte, la Guinée, par l'intermédiaire du Directeur national pour le commerce et la compétition du Ministère du commerce, a pu participer à plusieurs rencontres de préparation pour les Négociations de Hong Kong. Ceci a permis à ce pays d'ajuster sa position de négociation par rapport à celles des autres pays d'Afrique.</p> <p>En outre, grâce à plusieurs sessions de formation organisées par des personnes-ressources et la CNUCED, les partenaires des secteurs privé, public et académique ont acquis une meilleure compréhension des Accords de l'OMC et de leurs implications pour l'économie nationale.</p>
<p>Guinée. Renforcement du dispositif institutionnel pour le développement des exportations.</p> <p>GIN/05/159A. PNUD.</p>	<p>Ce projet est destiné tout particulièrement à renforcer les capacités institutionnelles et humaines, avec pour objectif l'amélioration et l'augmentation des gains résultant des exportations et de la rationalisation des opérations d'importation. Cette initiative intervient dans le contexte du Cadre intégré et découle de l'étude diagnostic de l'intégration commerciale et de la matrice d'actions validées par tous les partenaires au cours du séminaire national qui a eu lieu à Conakry en octobre 2003. Afin d'atteindre ces objectifs, le projet devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rationaliser et renforcer le cadre institutionnel; et • Créer un système d'information commerciale destiné à augmenter les capacités du pays à interagir avec dynamisme avec les différentes sources d'informations commerciales internationales pour soutenir les entreprises dans leurs efforts d'exportation 	<p>En 2005, le projet s'est concentré sur deux pistes d'intervention:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le développement d'une consultation impliquant tous les partenaires pour l'amélioration du cadre de soutien aux exportations et la conception d'un centre national de coordination. Les activités réalisées ont permis de sélectionner le Centre d'information du Ministère du commerce en tant que point central pour la coordination d'actions pour la promotion et l'assistance au développement des exportations au niveau national. Le point central sera soutenu par un réseau d'IAC. • La mise en place d'un système d'information commerciale. Une plate-forme web a été développée en suivant des normes semblables à celles qui furent utilisées dans la plate-forme développée pour les pays de la CEMAC et de l'UEMOA. Ceci a permis à la Guinée de bénéficier de l'expérience de ces pays et devrait lui permettre d'accéder plus facilement aux données d'autres pays qui sont déjà disponibles sur le web.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Guinée. Développement de la commercialisation et de l'exportation de produits agricoles. GIN/05/492A. PNUD.</p>	<p>L'objectif du projet est le développement durable des exportations de produits agricoles du pays. Il intervient dans le contexte du Cadre intégré et découle de l'étude diagnostic de l'intégration commerciale et de la matrice d'actions validées par tous les partenaires au cours du séminaire national qui a eu lieu à Conakry en octobre 2003.</p> <p>Il vise à contribuer à la réduction de la pauvreté en Guinée par la mise en place d'actions ciblées pour améliorer la compétitivité et l'image de zones sélectionnées du secteur agricole guinéen. L'objectif est de développer l'exportation de nouveaux produits et de réduire la dépendance de l'économie guinéenne sur ses exportations traditionnelles.</p> <p>Le projet s'appuiera sur une approche spécifique destinée à donner plus de poids aux communautés rurales pauvres afin qu'elles entrent dans la chaîne de valorisation pour certains produits et qu'elles exploitent les nouvelles ouvertures du commerce international.</p> <p>Sur la base des résultats obtenus par ce projet pilote, les autorités guinéennes identifieront d'autres projets sur une échelle plus vaste et qui pourraient être mis en place au cours de phases ultérieures du Cadre intégré</p>	<p>Une mission sur le terrain recouvrant les quatre régions naturelles guinéennes et se concentrant sur les régions et sous-régions disposant d'un potentiel agricole fort, a été menée par deux experts agricoles nationaux.</p> <p>Les résultats de la mission ont été analysés dans une étude d'opportunité identifiant les produits champions et les communautés pauvres devant être impliquées en tant que partenaires.</p>
<p>Kenya. Mise en relation des petites et micro-entreprises avec les marchés de l'exportation KEN/04/101A. PNUD.</p>	<p>Le projet a trois produits immédiats pour atteindre ses résultats à long terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une plus grande compétitivité des exportateurs; • Un meilleur accès aux marchés d'exportation, y compris les marchés régionaux; • Une amélioration des relations entre les petits producteurs et des exportateurs bien établis. 	<p>Les activités en 2005 se sont concentrées sur deux domaines principaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivant la méthodologie du CCI sur les rencontres acheteurs-vendeurs (une rencontre structurée d'importateurs et d'exportateurs de différents pays qui, par une série de consultations face à face, explorent les opportunités commerciales dans un secteur produits particulier, avec l'aide de spécialistes commerciaux), une rencontre commerciale s'est tenue en février à Dubaï, réunissant des exportateurs kényans de produits horticoles et apicoles et des importateurs de pays de la région du Golfe. Des contacts commerciaux ont été effectués entre les producteurs de fleurs et de miel au Kenya et des clients à Dubaï. • Une étude du potentiel d'exportation des services a été préparée, avec un intérêt particulier porté aux perspectives des fournisseurs kényans de services, dans des domaines tels que les centres d'appel et les services d'appui.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Lesotho. Développement du marché et des produits basés sur l'agriculture. LES/04/713A. PNUD.</p>	<p>L'objectif de ce projet vise à entreprendre une étude de faisabilité du marché et de production pour les exportations de pêches et de champignons du Lesotho, et à créer la capacité d'exportation des produits et de développement du marché pour ces deux produits de l'agriculture. Cela inclut la formation d'agriculteurs villageois (villages de production à l'exportation) et de PME de produits agricoles à la culture de champignons et de pêches de qualité destinés à l'exportation. L'implication d'agriculteurs villageois est une composante intégrale des stratégies de réduction de la pauvreté du Gouvernement du Lesotho.</p>	<p>Les résultats principaux en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'étude de faisabilité de marchés pour la production de champignon et le développement commercial a été réalisée, et des voyages d'orientation de marché correspondants ont été effectués en Afrique du Sud. L'évaluation de faisabilité et les voyages d'orientation de marché ont identifié les besoins en termes de formation et ont mené au développement d'un programme de formation. Le programme du projet se concentrait sur l'utilisation de matières premières locales, les besoins en termes de réduction de la pauvreté au Lesotho, et une plus grande participation des communautés paysannes et commerciales pour l'intégration du commerce dans le développement économique • Une sélection d'employés gouvernementaux a été envoyée en Afrique du Sud et en Chine pour suivre un programme de formation d'un mois. Ces personnes en forment à présent d'autres dans le pays. • L'équipement pour la culture de champignons a été fourni pour une installation au Lesotho début janvier 2006, et sera utilisé prochainement pour des formations dans le pays. • L'étude de faisabilité sur le développement du commerce des pêches est terminée et un rapport a été soumis au Gouvernement. Il a été accepté et puis utilisé pour le développement d'un projet sur les pêches soumis à des donateurs pour financement.
<p>Malawi. Soutien technique pour l'amélioration de l'infrastructure de normalisation, d'assurance de la qualité, d'accréditation et de métrologie (SQAM). MLW/05/614A PNUD.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à améliorer la qualité des services proposés par le Bureau de normalisation du Malawi à la communauté des affaires, en se concentrant en particulier sur les services de normalisation et d'accréditation.</p>	<p>Le projet a été lancé avec des séminaires tenus à Lilongwe et Blantyre en octobre sur «L'amélioration et le maintien de l'accès aux marchés par les normes et l'évaluation de conformité» avec la participation de représentants clés des secteurs privé et public. Ces séminaires ont été suivis par des évaluations de la part de consultants internationaux, des besoins du Bureau de normalisation du Malawi dans différents domaines tels que la normalisation, l'analyse de risque et les points de contrôle critiques (HACCP), et la certification.</p>
<p>Mozambique. PACT MOZ/20/04A. Canada.</p>	<p>Le PACT est un programme conjoint du CCI et du Bureau de promotion du commerce Canada (BPCC/Ottawa), développé en qualité d'une des initiatives du Fonds canadien pour l'Afrique. Le programme, mis en place par l'Agence canadienne pour le développement international (ACDI), vise à améliorer les capacités du secteur privé africain à commercer sur le plan international.</p>	<p>Pour lancer la mission de programmation du projet, le CCI a organisé des sessions de formation en groupe pour des officiels du gouvernement et des représentants du secteur privé et de la communauté des donateurs. Le groupe a suivi des sessions de travail avec des membres d'organisations internationales, des spécialistes du commerce et des donateurs. L'objectif consistait à identifier les domaines d'intérêt du programme et à créer des synergies avec des projets en cours dans le pays. C'est ainsi que PACT Mozambique se concentrera sur les domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La stimulation de la coopération parmi les IAC locales pour fournir des services d'informations sur les marchés de qualité, visant une produits de base et d'autres produits; • Le renforcement de l'IAC du secteur privé (chambre de commerce) par des partenariats avec des contreparties internationales (Afrique du Sud et Canada); • Le renforcement de l'IAC du secteur public (IPEX) par la mise à disposition d'un service d'information commerciale à Nampula;

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Mozambique. Vers une stratégie de développement des exportations au Mozambique. MOZ/35/05A. Irlande.	Le projet a pour but de créer une capacité de l'Institut de promotion des exportations (IPEX) dans la formulation de stratégies à l'exportation en utilisant le secteur de l'industrie du bois comme secteur pilote. Au cours d'une seconde phase, le projet aura pour vocation d'aider l'IPEX ainsi que les institutions partenaires locales sélectionnées à mettre en oeuvre des éléments clés de la stratégie, en fournissant une assistance technique dans des domaines pratiques tels que l'adaptation des produits, l'assurance de la qualité et la commercialisation, et en impliquant les producteurs pauvres dans la chaîne de valorisation des exportations.	<ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration des emballages dans le secteur agro-alimentaire; • La création de nouveaux liens commerciaux dans des secteurs sélectionnés par une sensibilisation sur site à certains marchés; • La formation et le mentorat pour les femmes d'affaires; • L'amélioration des capacités des conseillers commerciaux et des membres des ambassades et consulats du Mozambique pour proposer des services efficaces de soutien aux exportateurs mozambicains et promouvoir les opportunités d'investissement. <p>Outre la définition des domaines principaux du programme, les travaux de lancement ont permis d'obtenir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une appropriation plus importante du programme par les contreparties nationales mesurée par les ressources complémentaires que ce pays fournira (par ex. les fonds du Cadre intégré pour la partie du programme relative aux emballages); • Les synergies avec d'autres projets/programmes nationaux, par ex. le Programme suisse de promotion des importations (SIPPO), qui a accepté d'organiser un voyage d'étude du marché européen pour ce projet. <p>En 2005, le projet s'est concentré sur les activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'approbation par le Conseil des ministres du Mozambique de la stratégie du secteur du bois en juin et la formation d'un groupe interministériel destiné à superviser sa mise en oeuvre; • Le lancement couronné de succès de la gamme de produits en Europe au travers du Salon de la mode éthique de Paris en octobre (www.ethicalfashionshow.com) avec pour conséquence une demande d'expansion des capacités de production du projet; • C'est ainsi que le projet a inclu six autres groupes de communautés, augmentant le nombre de bénéficiaires de 20 à 45 personnes.
Nigéria. Programme de bourse d'étude CCI/AISEC. INT/90/01A. Hewlett Packard	Le Programme international de bourses d'étude CCI/AISEC est financé par Hewlett Packard Switzerland. Son objectif consiste à améliorer les capacités professionnelles du titulaire d'une bourse, dans les fonctions et responsabilités qui lui seront attribuées à son retour au Nigéria.	<p>Le Programme de bourses d'étude a permis d'améliorer les capacités professionnelles pour effectuer les fonctions et responsabilités qui seront celles du titulaire dès son retour au Nigéria. Le boursier a pu se familiariser avec les outils et techniques de développement du commerce, en particulier dans les domaines d'appui aux affaires et des initiatives du CCI correspondantes, et recevoir des enseignements sur une sélection d'initiatives du CCI aux niveaux macro, méso et micro. Il a suivi une présentation du Compendium des outils et services du CCI et tout particulièrement le portefeuille SDGE se rapportant au développement de la gestion d'entreprise et aux exportations. Il a également eu l'opportunité de passer en revue les sections concernées de la DSAC et de la DDPM pour obtenir des informations relatives aux services, à la gestion de la chaîne d'approvisionnement et à l'analyse de marché stratégique.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Sénégal. PACCIA Sénégal – phase II. SEN/20/95A. Canada.	<p>Les objectifs du PACT Sénégal consistent à améliorer les capacités du secteur privé à participer efficacement au commerce international et à promouvoir les exportations. Les objectifs spécifiques sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renforcer les capacités d'exportation des entreprises sénégalaises par : <ul style="list-style-type: none"> – la mise à disposition de guides pratiques pour l'exportation tels que <i>Les clés de l'exportation : Manuel de réponses sur l'exportation</i>; – le développement d'une marque nationale pour des groupes de produits et services devant être promus en priorité; et – l'organisation d'une formation pratique au «processus d'exportation». • Renforcer le positionnement des produits sénégalais sur les marchés européens et canadiens par l'organisation de missions pour évaluer les besoins et identifier les partenaires commerciaux potentiels. Le programme est mis en œuvre conjointement avec le Ministère du commerce et l'ASEPEX (organisation pour la promotion du commerce du Sénégal). 	<p>Les principales réalisations en 2005 étaient :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La finalisation de la première ébauche de la version adaptée du guide <i>Les clés de l'exportation</i>; • L'organisation de deux ateliers de formation pour les entreprises exportatrices à Saly, lesquels ont permis aux participants de préciser leur stratégie d'exportation, et de mieux comprendre la gestion des opérations d'exportation; • L'organisation de deux voyages d'études vers les marchés européen et canadien, avec la participation de seize entreprises (9 en Europe et 7 au Canada). Ces visites ont donné aux entreprises participantes l'occasion de mieux appréhender les exigences des marchés à l'export et d'avoir une idée concrète du potentiel des bénéfices qu'ils pourraient en tirer. Plusieurs entreprises ont pu conclure des accords de promesses de ventes avec des acheteurs en Europe et au Canada.
République-Unie de Tanzanie. PACT Tanzanie – Phase II. URT/20/99A. Canada.	<p>PACT Tanzanie est logé dans les locaux du Conseil pour le commerce extérieur (BET) et fournit une assistance technique dans les domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développement de nouvelles opportunités d'exportation pour l'horticulture et les épices; • Formation et services de conseil pour l'amélioration de la conception des emballages. <p>Ces activités gérées par le CCI sont complétées par les modules suivants, gérés par le Bureau de promotion du commerce Canada (BPCC):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités dans le secteur de l'artisanat; et, • Développement des capacités en gestion de l'information sur les marchés par des canaux basés sur le web. 	<p>Les réalisations principales de 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le programme final de formation en République-Unie de Tanzanie s'est terminé en novembre et a donné lieu à des visites du pays et des entreprises par des importateurs d'épices et de produits horticoles de l'UE, avec pour résultat la création de liens commerciaux avec ces acheteurs européens. • Une formation a été lancée sur des systèmes d'achat et de vente organisés, et ceci a aidé à la création de la Tanzania Horticulture Association. Il est, maintenant, prévu de créer un système d'achat organisé semblable pour le sous-secteur des épices à Zanzibar. • Le Ministère de l'agriculture a développé un support de formation pour les bonnes pratiques agricoles (GAP) dans les secteurs des épices et de l'horticulture. L'Université de Sokoine a terminé son projet d'amélioration des semences pour une formation et une dissémination étendue au début de l'année 2006. • La formation initiale en emballage pour les PME s'est terminée, permettant une prise de conscience quant à la nécessité d'engager la communauté des affaires dans le développement de compétences en matière d'emballage à l'exportation. L'Organisation pour le développement des petites industries (SIDO) a pris le relais pour la formation locale future en emballage.
<p>Évaluation URT/20/99A : <i>La République-Unie de Tanzanie et l'Afrique du Sud ont réalisé une auto-évaluation pour s'assurer des bénéfices des activités du programme. Les conclusions ont montré que le programme a aidé les bénéficiaires à toucher les marchés d'exportation au Canada et dans l'UE. Les activités de formation ont également été considérées comme une aide aux entreprises dans l'amélioration de leur sensibilisation à l'export et dans le renforcement de leur compétitivité par un meilleur développement produits et marchés. Dans les deux pays, les conclusions ont mis en avant le besoin d'une assistance supplémentaire pour la création d'opportunités de marché et de développement produits.</i></p>		

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>AFRIQUE : Projets régionaux</p> <p>Reprise du lancement de l'intégration économique sous-régionale des États d'Afrique centrale (CEEAC). RAF/02/015A. PNUD.</p>	<p>Le projet a pour but d'aider à relancer l'intégration économique des États d'Afrique centrale par la diminution des barrières nationales qui entravent la circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux et des idées dans la sous-région.</p>	<p>Un atelier sous-régional a validé les études sur la promotion du commerce interrégional. Par voie de conséquence, des produits d'exportation potentiels ont été sélectionnés dans cette sous-région, préparant ainsi le terrain pour une rencontre acheteurs-vendeurs en 2006.</p>
<p>Évaluation RAF/02/015A : Une évaluation conjointe du CCI et du secrétariat de la CEEAC a été menée pour évaluer la mise en œuvre et les résultats du programme. L'évaluation s'est avérée positive.</p> <p>PACT GTI – Programme de formation à la conception. RAF/20/98A. Canada.</p>	<p>En guise de préparation à l'Initiative régionale sur le commerce et la parité hommes-femmes (ACCESS!) (voir projet RAF/20/01A ci-dessous), ce projet a facilité le développement d'un ensemble de formations pour les femmes entrepreneurs, combinant l'initiative canadienne «Going Global» au Système de gestion des entreprises du CCI. Les activités de mise au point des cours impliquent une série de réunions préparatoires des experts du CCI et du Canada ainsi que des personnes-ressources d'Afrique.</p>	<p>Dans le cadre des travaux préparatoires en 2005, le support de formation pour l'assistance au programme ACCESS! a été développé et distribué aux pays bénéficiaires.</p>
<p>GTI/ACCESS Mise en œuvre (pays anglophones). RAF/20/01A. Canada.</p>	<p>ACCESS! est une initiative régionale pour le commerce et la parité homme-femme constituant une partie du Programme conjoint CCI/BPCC d'appui au renforcement des capacités en commerce international pour l'Afrique. Elle fournit une formation, un mentorat et un réseau de soutien aux femmes entrepreneurs dans cinq pays d'Afrique anglophones (Afrique du Sud, Éthiopie, Ghana, République-Unie de Tanzanie et Ouganda). Elle s'appuie sur un programme innovant de formation des exportateurs, combinant le Système de gestion commerciale du CCI et l'ensemble de formation canadien bien connu «Going Global». ACCESS! comprend la formation de formateurs, suivie par la fourniture d'une série de sessions de formation et de conseils en affaires pour les femmes exportateurs au niveau national. La formation se complète par un portail web, facilitant la mise en réseau des entreprises ainsi que l'accès aux informations, les liens et coordonnées utiles aux femmes entrepreneurs.</p>	<p>Les principales réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les centres de coordination ont été désignés et du personnel local a été formé pour donner une formation à l'exportation aux femmes dans les cinq pays. • L'ensemble des cinq pays a développé des stratégies nationales de programme ACCESS!, qui ont été approuvées par le CCI/BPCC. • A la suite du cours CCI/BPCC «Former le formateur» qui a connu un large succès, quatre pays ont réalisé avec succès leurs premiers programmes nationaux de formation. • Chacun de ces pays est maintenant capable d'identifier les besoins et priorités des femmes sur les questions relatives à l'offre pour l'exportation, de réaliser les formations correspondantes et de fournir aux femmes une assistance de base à la promotion des exportations. • Le support de formation développé dans le cadre du Programme de formation à la conception PACT GTI (RAF/20/98A) est à présent utilisé et est en cours d'évaluation depuis octobre 2005 pour confirmer sa pertinence pour les bénéficiaires. • Le représentant ougandais d'ACCESS! s'est rendu à Hong Kong pour partager les expériences de l'Ouganda et les avantages du programme ACCESS! avec d'autres équipes centrées sur l'OMC.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Leatherline – Plate-forme africaine. RAF/47/86A. Pays-Bas.</p>	<p>Ce projet vise à promouvoir l'industrie du cuir en Afrique, par une plate-forme d'informations basées sur le web qui augmentera la prise de conscience du potentiel du secteur dans et hors de l'Afrique, facilitera les relations d'affaires et améliorera les communications. La Plate-forme d'informations sur le cuir en Afrique sera élaborée et accueillie sur le site web «Leatherline» pour tirer avantage de son importante audience internationale. Elle sera développée dans le cadre du projet en coopération avec l'Association de l'industrie du cuir en Afrique australe et méridionale (ESALIA), avec au moins 10 pays participants à ce réseau. Site web : www.intracen.org/apli2/leather/africaplatfrom</p>	<p>La Plate-forme africaine a été développée. Il s'agit d'un guichet unique d'information exemplaire pour l'industrie du cuir en Afrique. Lors d'un atelier organisé en collaboration avec ESALIA à Nairobi, Kenya, entre les 26 et 28 juillet, des experts nationaux (points de référence) du Botswana, de l'Éthiopie, d'Érythrée, du Kenya, du Malawi, d'Ouganda, de la République-Unie de Tanzanie, du Soudan, de Zambie et du Zimbabwe, ont discuté puis finalisé les modèles de la Plate-forme africaine pour la promotion de secteur du cuir africain. Des recherches ont ensuite été entreprises pour mettre au point des profils complets de l'industrie, recouvrant les points suivants: i) Informations générales sur chaque pays, bétail, industrie, politique gouvernementale, réglementations sur les investissements, support institutionnel, statistiques commerciales, projets de coopération, études et rapports, profils des sociétés, environnement et responsabilité sociale. La Plate-forme africaine a été présentée et a soulevé un grand intérêt pendant la Conférence sur le renforcement du commerce africain dans le secteur du cuir au Salon international de la chaussure et des produits du cuir de Nairobi fin novembre (par exemple, Le Rwanda a immédiatement demandé à la joindre). De nouvelles régions d'Afrique seront progressivement ajoutées à la Plate-forme.</p>
<p>TIS Renforcement des capacités en information sur les affaires pour l'Afrique Sub-Saharienne. RAF/47/90A. Pays-Bas.</p>	<p>Ce projet vise à renforcer les capacités en gestion des informations des IAC en Afrique Sub-Saharienne. Ses activités comprennent :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mise au point de méthodologies et d'outils fondés sur les TIC pour la collecte, le traitement et la distribution d'informations de marché; • Le développement de bases de données et de ressources commerciales pour les PME; et • L'organisation d'ateliers en information commerciale pour les responsables de l'information commerciale des IAC et de séminaires de sensibilisation pour les PME. <p>En 2005, les pays bénéficiaires étaient le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, le Congo, le Ghana, le Mali, le Niger, la République centrafricaine, le Sénégal, le Tchad, et le Togo.</p>	<p>En 2005, les principales réalisations ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secteurs prioritaires pour l'expansion du commerce régional : <ul style="list-style-type: none"> - quatre secteurs prioritaires ont été identifiés (produits alimentaires et agro-industriel; produits de la pêche, bois et produits du bois, et services) et les analyses disséminées aux IAC nationales de 11 pays de la CEEAC. - deux secteurs prioritaires ont été identifiés (produits alimentaires et agro-industriel et textiles et vêtements) pour quatre pays (Comores, Madagascar, Ile Maurice et les Seychelles). Les résultats de cette analyse seront distribués aux IAC nationaux en 2006. • Le potentiel d'exportation d'articles d'aide d'urgence a été analysé pour 13 pays (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Ghana, Guinée, Mali, Niger, Nigéria, République démocratique du Congo et Sénégal). • Des audits commerciaux d'entreprises ont été réalisés pour 119 PME pour évaluer leurs capacités en potentiel d'exportation d'articles d'aide d'urgence (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Ghana, Mali, Niger, Nigéria et Sénégal). Six IAC (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Ghana, Mali et Sénégal) et trois consultants nationaux (Niger, Nigéria et Tchad) ont été formés à l'analyse sectorielle et à l'audit d'entreprise. • Les membres de 11 IAC nationales ont suivi une formation sur la méthodologie appliquée par le CCI pour mener une recherche et une étude de marché (Angola, Burundi, Cameroun, Tchad, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Sao Tome-et-Principe, Sénégal et Tchad). • Les IAC nationales ont réalisé 32 études de marché sur les secteurs prioritaires suivants : <ul style="list-style-type: none"> - produits alimentaires et agro-industries, bois et produits du bois (Bénin, Burkina Faso,

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Programme intégré de développement de l'exportation du cuir pour l'Afrique RAF/47/72A. Pays-Bas.	<p>Il s'agit d'un programme intégré pour le développement des exportations du cuir et des produits du cuir d'Afrique, recouvrant un certain nombre de modules d'activités indépendants et complémentaires.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation et mise en œuvre de la quatrième «Meet in Africa» (séminaires en foires commerciales, rencontres acheteurs-vendeurs) à Addis Abeba du 6 au 9 octobre 2004 pour dynamiser le commerce intra-africain et les exportations africaines sur les marchés internationaux. Renforcement du site web pour les cuirs et peaux et les produits du cuir africains. • Création et renforcement des capacités des institutions sectorielles au niveau national, sous-régional et régional ainsi que promotion de leurs réseaux, en particulier celui de la Fédération africaine du cuir et des industries connexes (FACIC). • Création d'une prise de conscience du potentiel commercial parmi les PME et développement d'une compétitivité d'entreprise. <p>Site web : www.intracen.org/leather</p>	<p>Cameroun, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée-Bissau, Mali, Niger, République centrafricaine, République du Congo, Sénégal et Togo).</p> <ul style="list-style-type: none"> - articles d'aide d'urgence (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Ghana, Mali, Niger, Nigéria et Sénégal). • Les IAC ont collecté 558 profils de sociétés qui seront enregistrés dans une base de données nationale des sociétés en cours de création. En outre, les personnels des IAC pour les pays de la CEMAC et de l'UEMOA ont été formés à la collecte systématique des profils de sociétés recouvrant l'ensemble des secteurs. • Le cadre institutionnel pour la gestion et la distribution des informations commerciales a été défini dans 14 pays de la CEMAC et de l'UEMOA. Quatorze IAC ont été sélectionnés pour devenir des points de référence pour leurs réseaux nationaux respectifs d'informations commerciales et en ont reçu la responsabilité. • Des méthodologies sur la collecte, le traitement et la distribution d'informations ont été mis en place dans 15 IAC des pays de la CEMAC et de l'UEMOA. • Les infrastructures des IAC au Bénin, au Burkina Faso, au Cameroun, au Gabon, au Mali, au Niger et au Sénégal ont été renforcées pour améliorer leur gestion de l'information et leurs services d'appui par la fourniture d'équipements en TIC. Trente et un responsables de l'information ont été formés à la préparation de plans d'affaires pour le développement de leurs services d'information commerciale. <p>Au terme du cycle «Meet in Africa» marqué par la foire commerciale à Addis Abeba en octobre 2004 et le transfert de la responsabilité de cet événement à la Fédération africaine du cuir et des industries connexes (FACIC), des fonds reportés en 2005 par ce projet ont permis de maintenir et de mettre à jour le site web sur le cuir.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Gestion de l'information et analyse de marché pour les IAC africaines. RAF/47/93A. Pays-Bas.</p>	<p>Le projet vise à renforcer la capacité des IAC d'Afrique sub-saharienne à fournir des informations sur les affaires et à réaliser de meilleures analyses et études de marché. Les pays concernés en 2005 incluent le Burundi et le Rwanda (dont les IAC ont été sélectionnées en collaboration avec le CBI pour les deux pays), l'Éthiopie (Département éthiopien de promotion de l'exportation) et exceptionnellement pour l'année 2005 la Fondation Cebu Furniture des Philippines pour compléter des activités lancées en 2004. Les IAC dans les régions de la CEMAC et de l'UEMOA bénéficient également d'un soutien pour le développement d'un réseau d'informations commerciales intrarégional.</p>	<p>En 2005, le projet s'est concentré sur les résultats suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une évaluation des besoins et services en information commerciale a été réalisée au Burundi et au Rwanda et des plans d'action ont été mis au point en collaboration avec les principales contreparties pour le développement de services d'information appropriés dans chaque pays. Ces plans devront être mis en oeuvre en 2006. • Les services d'information du Département éthiopien de promotion de l'exportation ont été renforcés par le déploiement de ressources en information et d'équipements. • La capacité de gestion des informations des IAC au Burundi, à Madagascar, aux Philippines et au Rwanda a été renforcée par des programmes de formation spécialisés. • Au Burundi et au Rwanda, les IAC ont fourni un accès et une formation aux données d'accès au marché fiables et à jour grâce à des versions nationales de TradeMap et Market Access Map. Product Map est à présent aussi disponible pour ces deux pays. • Les Outils d'analyse de marché du CCI ont été fournis à la Namibie, en même temps qu'une formation aux secteurs privé et public sur leur utilisation appropriée. Le partenaire national du CCI est la Chambre de commerce et d'industrie namibienne. • Un service d'informations sur les affaires a été lancé par la Fondation Cebu Furniture Industries pour son secteur d'activité, à la suite de son développement par des formations, des ressources en informations et le déploiement de logiciels.
ÉTATS ARABES : Projets nationaux		
<p>Algérie. Appui aux réformes et à la reconstruction du secteur financier et bancaire. ALG/97/001A. PNUD.</p>	<p>Le projet fournit une assistance aux secteurs bancaire et financier pour leur adaptation à l'environnement commercial international. Il s'inscrit dans le contexte des réformes de restructuration mises en œuvre conjointement par le Gouvernement et par le PNUD. Les objectifs directs sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un accès au financement pour les transactions commerciales internationales; et • Un renforcement des capacités à rédiger des contrats internationaux. 	<p>En 2005, une formation d'entreprise a été organisée par le CCI, en partenariat avec le PNUD et le Ministère des finances sur l'évaluation du crédit et le guide <i>Comment approcher les banques</i>. La capacité d'accès aux crédits à l'exportation a été renforcée pour les sociétés et institutions exportatrices.</p>
<p>Djibouti. Soutien pour le renforcement des capacités du MCIA, CCD et ANPI. DJI/04/621A. PNUD.</p>	<p>Le projet vise à renforcer les capacités du gouvernement de Djibouti et du secteur privé à intégrer la dimension commerce extérieur dans la planification du développement du pays. L'accent est mis sur l'amélioration des capacités des institutions suivantes et dont le rôle est essentiel au processus d'intégration :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat; • L'Agence nationale de promotion des investissements; et • La Chambre de commerce de Djibouti. 	<p>Les institutions de Djibouti qui sont partenaires dans le projet ont reçu une assistance de la part de consultants nationaux et internationaux et du CCI. Pour les aider à mieux remplir leur mission, des outils ont été mis à leur disposition dans le domaine de l'information commerciale, de l'utilisation de bases de données commerciales internationales et de procédures pour les opérations de commerce extérieur. Elles ont également été équipées en ordinateurs. En outre, le programme a permis le développement de partenariats avec des institutions similaires au Mali, en Tunisie et aux Émirats arabes unis au bénéfice de la Chambre de commerce et de l'Agence nationale de promotion des investissements.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Djibouti. Projet d'appui au développement du secteur du tourisme. DJI/05/620A. PNUD.	Ce projet vise à contribuer à la croissance économique de Djibouti par la promotion du secteur du tourisme identifié comme un secteur clé pour le développement économique du pays. Le projet mettra en œuvre des actions ciblées pour promouvoir l'héritage touristique de Djibouti à l'étranger et renforcer les formations professionnelles dans le secteur.	Les capacités de l'Office national du tourisme de Djibouti ont été renforcées par le développement de supports promotionnels et les travaux d'un consultant international spécialisé dans le domaine du développement touristique. La stratégie de développement du tourisme est en cours de conception. L'Office du tourisme a reçu du matériel pour le traitement des données et la bureautique pour qu'il puisse mieux mener sa mission.
Égypte. Centre égyptien pour le marketing. EGY/66/01A. Égypte.	<p>Ce projet vise à renforcer les capacités du Centre égyptien pour la formation au commerce extérieur (FTTC) par la création du Centre égyptien pour le marketing (EMC/FTTC), logé au FTTC pour répondre aux besoins du Fonds social pour le développement (SFD) dans le cadre de l'assistance apportée aux PME pour améliorer leur compétitivité internationale.</p> <p>Le CCI aidera le FTTC à renforcer ses capacités de conception, de développement, de mise en œuvre et de gestion de ses programmes de formation et de conseil aux PME. Plus spécifiquement, l'EMC/FTTC pourra traiter des questions commerciales relatives au marketing et à la chaîne d'approvisionnement, ainsi que des questions de gestion associées à la conception de stratégies de compétitivité et à l'utilisation de ressources, en particulier l'information commerciale et les analyses de marché.</p> <p>A cet effet, le CCI offrira ses outils, matériels de support et méthodologies pour le renforcement de la compétitivité d'entreprise, certifiera les participants aux examens ainsi que les programmes et cours ouverts à certification et développés dans le cadre du projet, et accueillera l'EMC/FTTC en tant que membre du réseau d'institutions du CCI.</p>	Le renforcement des capacités du FTTC en gestion de l'information commerciale et en offre de services est déjà bien avancé avec la participation de quatre personnes du SFD et du FTTC à un séminaire en information commerciale de 10 jours organisé par le CCI.
Égypte. Partenariat HP-CCI pour l'accélération des micro-entreprises. RAF/90/02A. Hewlett Packard.	Hewlett Packard (HP) a lancé un projet intitulé «Global Micro Enterprise Acceleration Project» (MAP) pour accélérer la croissance et le potentiel de création d'emplois des micro-entreprises dans des communautés défavorisées à travers le monde. Le renforcement des capacités dans les agences de développement des micro-entreprises (MEDA) constitue une étape importante dans le soutien de la compétitivité internationale et du potentiel commercial de ces petites sociétés. L'objectif de ce projet consiste à pousser à l'utilisation des TIC par ces agences et de proposer des formations et une assistance afin de s'assurer qu'elles sont capables d'utiliser ces ressources de façon efficace et rentable. Dans ce contexte, le CCI identifie des partenaires potentiels dans les économies en développement et en transition et gère l'intégration des technologies, formations et autres ressources chez ces partenaires en collaboration avec HP et ses sous-traitants principaux.	<p>En 2005, les activités du CCI se sont concentrées sur l'Égypte pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mise en place des critères de sélection visant à identifier d'éventuelles organisations de contrepartie. • La réalisation d'une recherche documentaire pour sélectionner les éventuels partenaires égyptiens. • La création d'un comité consultatif. • La sélection du FTTC (Le Caire) et de l'Alexandria Business Association en tant que centres pilotes MAP, sur la base de consultations et visites sur site.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Émirats arabes unis. Développement des exportations de Dubaï – phase II. UAE/78/02A. Département du développement économique, Dubaï.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à développer une proposition détaillée pour le Département du développement économique de Dubaï sur les questions relatives à la création du Centre de développement des exportations à Dubaï, comme cela avait été recommandé dans la phase I de ce projet.</p>	<p>La phase de création du Centre de développement des exportations a été lancée à Dubaï. La vision, les objectifs, les fonctions principales, les services et l'organigramme du centre ont été définis. Les bénéficiaires ont apporté des conseils sur les besoins en personnel, les descriptions de poste des administrateurs, les besoins en formations, les exigences budgétaires et le plan d'action.</p>
<p>Émirats arabes unis. Guides : Clefs de l'exportation et Gestion de la qualité des exportations– EAU (Dubaï). UAE/78/03A. Département du développement économique, Dubaï.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à adapter les guides du CCI <i>Les clefs de l'exportation</i> et <i>Gestion de la qualité à l'exportation</i> à l'environnement des affaires de Dubaï, améliorant ainsi les services d'appui aux affaires dans le pays.</p>	<p>Les services de conseil en affaires au profit des PME ont été améliorés et une capacité institutionnelle a été créée dans le développement commercial et la gestion de la qualité en lançant l'adaptation des outils du CCI.</p>
<p>Jordanie. Projet conjoint CCI-JEA pour la création d'un réseau national de conseillers commerciaux de PME en Jordanie. JOR/89/01A. Projet Conjoint CCI-JEA pour la création d'un réseau national de conseillers commerciaux de PME en Jordanie (Phase II). JOR/89/02A. Association des exportateurs jordaniens (JE/A).</p>	<p>JOR/89/02A est un projet de suivi et complémentaire au programme de formation de conseillers commerciaux financé par l'USAID et mis en œuvre par l'Association des exportateurs jordaniens (JEA) en collaboration avec le CCI (JOR/89/01A). Le projet a été construit en deux phases pour s'adapter aux procédures administratives de l'USAID et clôturer le Partenariat commercial Jordanie-États-Unis. L'objectif du projet consiste à créer un réseau national de maîtres formateurs et de conseillers commerciaux qui peuvent proposer des services de développement commercial durable aux PME en Jordanie et dans la région du Moyen-Orient. Cette phase du programme propose trois ateliers sur l'emploi d'outils diagnostic, les compétences en formation et conseil et la conception de programmes pilotes.</p>	<p>Les participants au Certified Trade Advisor Programme (CTAP) ont présenté six types de programmes pilotes pendant l'atelier final en août. Sept maîtres formateurs et 18 conseillers commerciaux/associés ont reçu une accréditation après avoir réussi le programme de formation et le travail sur le terrain. Les maîtres formateurs ont conduit un atelier en stratégie pour 30 dirigeants de PME immédiatement après la clôture de la cérémonie d'accréditation. Depuis que le programme est terminé, au moins quatre des participants ont réussi à conclure des contrats payants à partir des connaissances nouvellement apprises. En outre, un certain nombre de maîtres formateurs sont employés par le CCI pour réduire les coûts et entendre la portée de ses programmes dans la région et ailleurs.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Mauritanie. Création d'un centre d'information commerciale. MAU/37/14A. Italie.	Le projet vise à contribuer au développement économique du pays par une meilleure intégration dans le SCM. En particulier, il est destiné à renforcer les capacités institutionnelles et humaines pour améliorer les recettes des exportations et rationaliser la gestion des importations. Cet objectif global doit être atteint par la création d'un centre d'information commerciale.	En 2005, le CIMDET (Centre d'information pour le développement économique et technique) et la Chambre de commerce se sont lancés dans un partenariat stratégique sur les recommandations du CCI. Le personnel des deux institutions a profité de formations poussées dans la gestion de l'information commerciale. Le site web du centre d'information a été traduit en arabe pour élargir son utilisation.
ASIE ET PACIFIQUE : Projets nationaux		
Bangladesh. Centre de services du cuir pour le développement des exportations au Bangladesh. BGD/37/17A. Italie.	Le projet a été conçu conformément aux priorités du Gouvernement du Bangladesh pour le développement du commerce. Il trouve sa source dans la table ronde sur le Cadre intégré au cours de laquelle le développement des exportations du secteur du cuir avait été mis en avant en tant qu'élément stratégique dans la réduction de la dangereuse dépendance de l'économie nationale sur l'industrie du vêtement prêt-à-porter. L'objectif global du projet consiste à augmenter les exportations de produits du cuir, contribuant ainsi à une diversification durable des exportations et à la génération d'emplois qui en découle grâce au développement des capacités liées au commerce. L'élément central du projet est la création d'un «Centre de services du cuir au Bangladesh» pour l'industrie, visant tout particulièrement les produits à valeur ajoutée comme les chaussures et les produits du cuir. Le Centre, sous l'égide du Conseil de promotion des affaires dans le secteur du cuir (LSBPC) sera géré selon des principes commerciaux afin d'assurer une pérennité auto-gérée. Il comprendra un certain nombre de modules d'activités interconnectées, soit : la conception et le développement de produits, la formation, le contrôle et la certification de la qualité, les informations de marché, le développement de la promotion et de partenariats internationaux, ainsi que des conseils financiers. Des actions marketing pilotes seront réalisées pour développer des partenariats entre les producteurs du Bangladesh et les acheteurs/distributeurs à l'étranger. On attend des PME exportatrices bénéficiaires une expansion de leur niche dans leurs marchés existants et une pénétration dans de nouveaux marchés. L'objectif du projet est aussi d'assister les petits producteurs pour qu'ils deviennent progressivement des exportateurs directs.	Un accord interministériel a été signé entre le Ministère du commerce et le Ministère de l'éducation afin de créer le cadre de coopération entre le Conseil de promotion des affaires dans le secteur du cuir et le Collège pour la technologie du cuir au Bangladesh. Le «Centre de services du cuir au Bangladesh» sera logé dans le Collège; des synergies opérationnelles doivent être établies.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Bangladesh. Développement de l'offre et des exportations de cuir. BGD/A1/01A. Fonds d'affectation Asie.</p>	<p>Le projet traite des problèmes prioritaires du secteur du tannage qui ont été identifiés par le projet financé par le CI (GLO/O2/G01) et réalisé par le CCI en 2002-2004. Ces problèmes incluent: des compétences insuffisantes dans le traitement du cuir pour être compétitif sur le plan international en qualité et en prix; un savoir-faire limité en matière de marketing à l'exportation et l'absence d'une stratégie commerciale d'envergure permettant de guider le développement des exportations du secteur du tannage. Les protagonistes espèrent que les activités de renforcement des capacités dans le cadre du projet provoqueront : une amélioration de la quantité et de la qualité du cuir fini, une augmentation des exportations par les tanneries; un cadre de référence clair pour la prise de décision sur les questions relatives au développement des exportations. Une production plus importante de cuir fini étendra ses bénéfices à l'ensemble du secteur puisque les tanneries seront en mesure d'approvisionner l'industrie de la chaussure et des produits du cuir en matières premières locales de meilleure qualité, augmentant ainsi la valeur ajoutée des produits finis. Ce projet associera une sélection d'entreprises, mais son impact devrait mener à une prise de conscience de tout le secteur. Les activités de renforcement des capacités sont au centre du projet, par une formation en cours d'emploi et des conseils directs au niveau de chaque entreprise. Des prévisionnels seront préparés par les sociétés bénéficiaires intégrant le savoir-faire acquis et les contacts d'affaires créés pendant le projet. Des tanneries acquerront également des connaissances sur les façons d'ajuster les procédés de travail pour une plus grande efficacité. Ceci leur permettra de mieux planifier la future réimplantation obligatoire hors des zones fortement peuplées d'Hazarbagh vers la zone assignée par le Gouvernement à l'industrie du tannage à Savar (Dhaka).</p>	<p>Le premier atelier SHAPE sur la formulation de la stratégie de développement du commerce du cuir, s'est tenu en décembre avec la participation de la communauté des affaires, des partenaires et des représentants du gouvernement. Comme résultat, une version préliminaire de la «Stratégie commerciale pour le secteur du cuir au Bangladesh» a été préparée. Celle-ci sera évaluée et complétée par l'équipe locale sectorielle SHAPE en préparation au second atelier, prévu pour mars 2006. Pendant ce temps, deux consultants internationaux, respectivement spécialistes du tannage et du marketing du cuir, ont audité les opérations de traitement industriel et de marketing de 12 tanneries sélectionnées et ont proposé une formation en cours d'emploi, dans le but d'améliorer et d'augmenter la valeur ajoutée de leurs produits pour répondre à la demande internationale.</p>
<p>Cambodge. Développement d'une stratégie pour le secteur de la soie au Cambodge. CMB/49/02A. Nouvelle Zélande.</p>	<p>Ce projet vise à développer une stratégie ascendante pour le secteur de la soie au Cambodge, pour arriver à une stratégie couvrant tout le secteur et pouvant être présentée aux donateurs potentiels. Les groupes du sous-secteur de la chaîne de valorisation (sériculture, tissage et développement de produits et de marchés) mettent au point leurs propres stratégies de sous-secteur avec l'aide d'un consultant national. Une fois finalisée, la stratégie du secteur sera acceptée puis lancée au cours d'une table ronde.</p>	<p>Une stratégie d'ensemble a été présentée pour le secteur de la soie, puis acceptée et lancée par ses partenaires au cours d'une deuxième table ronde en octobre. La stratégie qui se sert de la stratégie d'exportation nationale et s'y intègre, a été présentée officiellement au gouvernement du Cambodge en novembre.</p> <p>Les premières discussions avec les donateurs ont eu lieu pour financer la mise en œuvre de la stratégie. Une réunion de coordination des donateurs sur le financement du développement du secteur de la soie est prévue pour 2006.</p> <p>Après une première table ronde au début de l'année, des rencontres stratégiques par sous-secteur ont eu lieu, permettant aux partenaires de mettre au point et parvenir à un accord sur leurs stratégies sectorielles respectives.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Cambodge. Appui à la promotion du commerce et au développement des exportations au Cambodge.</p> <p>CMB/61/87A. Suisse.</p>	<p>L'objectif principal de ce projet consiste à renforcer les capacités de promotion du commerce et de développement des exportations du Gouvernement, des IAC et des sociétés exportatrices au Cambodge, en coopération technique étroite avec la République démocratique populaire lao et le Viet Nam. Les domaines de coopération technique sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le développement de stratégies d'exportation aux niveaux national et sectoriel; • La création d'un réseau opérationnel de soutien commercial au niveau national entre le gouvernement, les IAC, les associations de produits et les entreprises exportatrices, le tout inspiré par des organisations de promotion du commerce renforcées; • L'amélioration des connaissances, le renforcement des compétences et le développement des capacités des institutions de formation à fournir une formation en promotion du commerce et en développement des exportations aux entreprises exportatrices; • La création d'une capacité en information commerciale au niveau national, au service des besoins spécifiques des IAC et des entreprises exportatrices. 	<p>Le projet a réalisé des avancées majeures vers son objectif principal, en fournissant d'abord un soutien technique au gouvernement et au secteur des affaires en conformité avec la formulation d'une stratégie nationale d'exportation. Ce processus a nécessité des activités de mise en réseau massives, qui à leur tour ont permis de faire évoluer le projet vers son second objectif. En outre, un certain nombre d'activités de formation, d'opportunités de formation en cours d'emploi, de consultations nationales et de missions de conseil, a permis de renforcer le soutien local dans des domaines tels que l'étude de marché, la participation à des foires et la compréhension des besoins des entreprises. Enfin, un plan d'action pour le développement de capacités en information commerciale a été formulé pour une mise en œuvre principalement en 2006.</p>
<p>Évaluation CMB/61/87A : Une évaluation externe a été menée en novembre. Cette évaluation a validé la pertinence du projet et a recommandé d'étendre sa portée (en termes de ressources). Des ajustements ont également été recommandés, dont un repositionnement vers une approche sectorielle.</p> <p>Cambodge. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations au Cambodge.</p> <p>SDGE/DSAC.</p> <p>CMB/61/87B. Suisse.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer les capacités de commerce et d'exportation du Cambodge et d'améliorer la compétitivité des PME.</p>	<p>Une évaluation des ressources humaines, un atelier sur les besoins et sur l'évaluation diagnostic ainsi que des ateliers thématiques ont été menés dans ce projet. Un plan d'action national de renforcement des IAC est en cours, et doit se terminer en janvier 2006.</p>
<p>Évaluation CMB/61/87B : L'évaluation de la phase I a été menée par le seco et le CCI à la fin de l'année 2005. Des recommandations ont été prises en compte pour la formulation de la phase II (2006).</p>		

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Cambodge. Soutien à une approche élargie du secteur du commerce au Cambodge. CMB/A1/01A. Fonds d'affectation Asie .	Ce projet est conçu pour traiter des besoins du Cambodge pour une appropriation plus efficace du processus de réformes du commerce par la formulation d'un programme secteur et coordonnant les diverses interventions des donateurs. La stratégie du projet consiste à soutenir le gouvernement du Cambodge dans ses efforts en engageant un expert international compétent dans le domaine de la conception d'un programme de développement du secteur du commerce et de la mise en place d'un tel programme par une approche de l'ensemble d'un secteur (Sector Wide Approach). Le projet suit une approche sur trois fronts :	L'engagement nécessaire pour la SWAP est apparu clairement en 2005. <ul style="list-style-type: none"> • La prise de conscience a eu lieu par une rencontre des partenaires en août, au cours de laquelle la SWAP a été présentée aux représentants du gouvernement, du secteur privé et de la communauté des donateurs. Par conséquent, les paramètres de la SWAP du commerce ont été élaborés, en étroite consultation avec les parties concernées. • Une rencontre de donateurs s'est tenue en novembre pour assurer un engagement de la part de la communauté des donateurs et solliciter une base plus étendue à cette approche. • L'étape suivante est la préparation par le gouvernement d'un programme de développement du commerce, devant se terminer au début de l'année 2006.
Chine. Projet pilote pour le développement d'une industrie de production de pommes fraîches orientée vers les exportations à Tongchuan City, province chinoise de Shaanxi. CPR/22/04A. Chine.	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la base d'études existantes, plus particulièrement la Tokyo Road Map et l'étude diagnostic sur l'intégration commerciale, préparation d'un programme de développement du secteur du commerce, et encouragement d'un soutien et d'un engagement largement partagé de la part de la communauté des donateurs, du secteur privé et de la société civile pour sa future mise en œuvre; • Évaluation de l'existence des conditions préalables et de capacités requises pour que le gouvernement puisse efficacement gérer la mise en œuvre de sa politique selon l'approche SWAP; et • Définition d'approches communes et d'arrangements de travail, institutionnalisation de consultations régulières avec les partenaires appropriés, et définition des mécanismes permettant les nécessaires coordination et harmonisation entre donateurs. <p>Le projet aidera la province chinoise de Shaanxi à développer une industrie de production de pommes fraîches destinée à l'exportation en :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentant la qualité et la production de pommes fraîches à Tongchuan City pour permettre une augmentation des exportations; • Fournissant un modèle d'après lequel il sera possible d'améliorer la production et de la qualité des pommes dans la province de Shaanxi; • Encourageant l'exportation de pommes fraîches vers des marchés sélectionnés en Europe et en Fédération de Russie. 	<p>Les principaux résultats en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les pomiculteurs participant au projet sont devenus des modèles dans la province chinoise de Shaanxi. Les connaissances et compétences acquises ont été transmises aux autres pomiculteurs de la province, pour arriver à une augmentation de 30 % de la production et du rapport de qualité des pommes de 10 % en un an. • Plus de 300 techniciens ont suivi une formation et plus de 6 200 agriculteurs ont participé à une formation dispensée par des experts nationaux et internationaux. • Un manuel sur EUREP-GAP a été préparé. Toutes les propriétés agricoles ayant participé ont été accréditées par la certification EUREP-GAP.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Indonésie. Comprendre les règles du commerce multilatéral et leurs implications pour les secteurs des affaires. INS/A1/01A. Fonds d'Affectation Asie.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer la compréhension parmi les officiels gouvernementaux, les IAC et les représentants du secteur des affaires, sur des thèmes spécifiques du SCM ainsi que sur leurs implications pratiques pour la communauté des affaires. Les thèmes et problèmes qui ont été choisis reflètent les préoccupations immédiates exprimées par le gouvernement et la communauté des affaires. Ils sont traités par le projet pour stimuler les capacités commerciales indonésiennes.</p> <p>Le projet repose sur trois domaines clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une meilleure compréhension parmi les officiels en charge du commerce et la communauté des affaires de l'interaction entre les accords de libre échange (ALE) et le SCM; • Une meilleure compréhension par les officiels gouvernementaux et les experts de la communauté des affaires des règles d'origine dans le cadre juridique international et de leurs implications; et • Une meilleure connaissance par les membres du Comité anti-dumping indonésien, les officiels en charge du commerce et les membres de la communauté des affaires, des règles et pratiques des solutions commerciales. 	<p>Par le passé, peu de membres du secteur privé ont suivi une formation sur les règles d'origine mais ils apprenaient par l'expérience. Ceci a eu pour conséquence de graves incompréhensions et erreurs dans leurs pratiques commerciales internationales par rapport au cadre juridique interne. En 2005, la compréhension des officiels gouvernementaux et des experts de la communauté des affaires des règles d'origine s'est améliorée grâce à une série de trois ateliers de deux jours organisés à Djakarta, Bandung et Surabaya. Près de 100 représentants de la communauté des affaires et du gouvernement y ont participé.</p>
<p>Mongolie. Création d'indications géographiques en Mongolie. MON/A1/01A. Fonds d'affectation Asie.</p>	<p>L'objectif du projet est double :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faciliter une décision politique bien informée des autorités mongoles sur la position internationale du pays par rapport aux indications géographiques (IG), y compris la mise en œuvre de ses obligations relatives aux IG dans le cadre de l'OMC et en particulier de l'Accord sur les ADPIC; et • Familiariser les interlocuteurs mongoles concernés (Ministère de l'industrie et du commerce, Centre international de recherche sur le commerce, associations d'affaires, agences gouvernementales, sociétés intéressées, etc.) avec le concept d'indications géographiques et renforcer les capacités pour permettre à l'industrie mongole et les communautés d'utiliser les IG pertinentes à leur avantage. <p>Un expert international sur les IG consultera les partenaires concernés, et suscitera une prise de conscience des IG par un séminaire de formation. A la suite de cette formation et de consultations, deux produits IG présentant un bon potentiel d'exportation seront choisis pour étude complémentaire, sous la forme de cas pour stratégie d'affaires. Un deuxième consultant agira sur les documents juridiques</p>	<p>La prise de conscience des IG parmi les représentants des secteurs public et privé s'est construite au travers d'un séminaire de formation en juin et d'une table ronde en novembre. La table ronde a confirmé l'intérêt et l'engagement considérables à l'égard de l'application des IG par les partenaires mongoles. La rencontre a vu la participation du Ministère de l'industrie, des états membres de l'UE, des officiels de la CE, du PNUD, etc., et de nombreux représentants du secteur privé venant, en particulier, du secteur de la viande et du secteur de la laine et du cachemire.</p> <p>Il a été reconnu que les premières étapes vers la création d'IG et l'enregistrement en Mongolie pour deux produits ont été remplies avec succès, c'est-à-dire les documents détaillant les caractéristiques juridiques et les critères des IG sur la viande et la laine de chameau. En outre, le CCI a réalisé une étude sur le potentiel d'exportation de secteurs choisis et l'a présentée pendant la table ronde, identifiant les actions prioritaires pour le développement des secteurs concernés. La CE et le gouvernement ont exprimé leur satisfaction et leur intérêt dans un projet de suivi sur les IG, et qui devrait être géré par le CCI dans le cadre du Fonds d'affectation Asie.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Mongolie. Assistance au centre international de recherche sur le commerce de Mongolie. MON/A1/01B. Fonds d'affectation Asie.	<p>pour l'enregistrement IG du produit identifié. En parallèle, la Section d'analyse de marché du CCI mènera une étude complète identifiant les secteurs prioritaires en Mongolie pour la promotion des exportations. Une table ronde de conclusion se tiendra à Ulaanbaatar pour présenter les principaux résultats, favoriser l'intérêt et l'engagement envers les IG et discuter des étapes suivantes.</p> <p>Pour le soutien à la création du Centre international de recherche sur le commerce en Mongolie, ce projet fournira un accès à des sources d'information sur les marchés liés au commerce et établira des compétences locales dans le domaine de l'étude de marché et de la formulation de stratégies:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le cadre de ce projet, les institutions mongoles et les entreprises concernées par le commerce seront en mesure d'accéder à des informations commerciales internationales, des services de renseignement sur les marchés par secteur et aux sources les plus à jour de tarifs et données d'accès aux marchés, au travers de l'ensemble des outils d'analyse de marché du CCI et une gamme étendue de sources d'informations, en particulier TradeMap, Product Map, Country Map, Market Access Map et Investment Map. • Une série d'ateliers de renforcement des capacités sera organisée et ciblée vers les professionnels du commerce, les administrateurs du Ministère du commerce ou de l'agence pour les investissements extérieurs, les membres d'associations sectorielles ou professionnelles, les représentants du milieu académique et les entrepreneurs privés, afin qu'ils développent des capacités et des compétences locales en étude de marché, analyse commerciale et interprétation de données et qu'ils facilitent la préparation de stratégies internationales de développement du commerce aux niveaux national, sectoriel et de l'entreprise. 	<p>En août, le Centre international de recherche sur le commerce et les marchés de Mongolie a été lancé et un premier atelier de formation s'est tenu sur l'application d'outils d'analyse de marché pour une étude de marché international efficace.</p> <p>En novembre, le deuxième atelier «Former le Formateur», s'est tenu en ciblant le Ministère de l'industrie et du commerce, la Chambre mongole de commerce et d'industrie et l'Agence pour les investissements et le commerce extérieurs de Mongolie.</p> <p>Un plan d'action attendu en mars 2006 inclut un cours sur les profils de marché pour les mêmes institutions.</p>
Népal. Deuxième compte, Renforcement des capacités liées au commerce. NEP/04/006A. PNUD.	<p>Ce projet permettra de créer un instrument efficace visant à soutenir les entreprises orientées vers l'exportation du Népal, prenant en compte les besoins des exportateurs, des PME, du gouvernement et des donateurs. Un système de réponses au défi de l'exportation et un plan de subvention à parité (matching grants) sera créé, parallèlement à des arrangements aux niveaux technique, opérationnel et logistique. Le projet permettra également de créer un réseau national d'informations destiné à renforcer la compréhension sur la nouvelle méthode de crédit et développant une prise de conscience à son sujet.</p>	<p>Les activités du projet ont été lancées pendant l'année. Tous les consultants ont été sélectionnés, les travaux ont débuté et leurs résultats respectifs ont été assemblés en décembre. Pendant cette phase, les consultants ont également tenu un certain nombre de rencontres avec des groupes d'affaires locaux et des PME, dont des groupes de femmes entrepreneurs, pour créer une prise de conscience et les compétences relatives à l'utilisation du système de subventions à parité. La présentation du rapport global de mise en œuvre aux autorités népalaises est prévue entre décembre 2005 et janvier 2006. Des rencontres de donateurs sont prévues en janvier 2006 pour réunir les fonds nécessaires au système de subventions à parité pour l'exportation. La Banque de développement asiatique a présenté un intérêt concret dans le soutien de ce système de financement.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Pakistan. Assistance technique CE liée au commerce au Pakistan. PAK/75/17A. Commission européenne.	<p>L'objectif du programme consiste à augmenter la prise de conscience des officiels gouvernementaux, du secteur des affaires et de la société civile, des implications des Accords de l'OMC pour l'économie pakistanaise, et à assister le pays dans le renforcement des capacités qui lui seront nécessaires pour traiter des problèmes relatifs à sa participation à l'OMC. Il se compose de trois éléments :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le renforcement des capacités dans le cadre de l'OMC; • Les normes et règles (mis en place par l'ONUDI); et • La propriété intellectuelle (OMPI). <p>La CE a chargé le CCI de la coordination globale du programme.</p>	<p>Un meilleur accès aux données commerciales pour les secteurs privé et public a pu être assuré par la création de deux centres de référence de l'OMC en 2005, à la Chambre de commerce de Lahore et au Ministère du commerce. Ces centres sont équipés d'outils SAM du CCI et ont suivi une formation pour leur utilisation. Les capacités d'exportation réussie de services ont été expliquées aux officiels du Bureau de promotion des exportations (EPB), pour améliorer leurs prestations en faveur des exportateurs de services. En outre, une étude sur les capacités d'exportation de services a été complétée et une feuille de route pour les services a été mise en place, indiquant les actions prioritaires pour améliorer l'environnement des exportations de services. La prise de conscience et les capacités du commerce des services ont encore été renforcées par des séminaires au Pakistan, fournissant aux exportateurs des conseils concrets et des outils, et favorisant les liens dans et entre les secteurs.</p> <p>Deux séminaires de formation, sur les services et l'agriculture, ont été organisés au CCI, renforçant encore l'expertise des officiels du gouvernement pakistanais et de sa Mission à Genève. Un conseil stratégique a été fourni sur la création d'une cellule de l'OMC à l'EPB, intégrant les conclusions d'une enquête à l'échelle du monde dans ce domaine. Des études nationales et internationales sur les consultations secteur public-privé ont été menées, puis présentées et discutées autour d'une table ronde à Lahore, dans le but d'améliorer et d'institutionnaliser un mécanisme de consultation public-privé dans le pays.</p> <p>Enfin, les premières étapes vers l'élaboration de cinq études sectorielles ont été menées. Les études seront terminées en 2006, analysant les performances actuelles et proposant des recommandations pour améliorer le potentiel d'exportation, prenant en compte l'impact éventuel des Accords de l'OMC.</p>
Pakistan. Assistance technique CE liée au commerce au Pakistan – SAE. PAK/75/17C. Commission européenne.	<p>Le but du programme consiste à renforcer le bureau chargé de l'OMC dans le Ministère du commerce, en même temps que d'autres services gouvernementaux et institutions impliquées dans les négociations de l'OMC, pour mieux formuler la politique commerciale et participer activement aux négociations commerciales multilatérales. Un cadre institutionnel pour le dialogue entre les services gouvernementaux, le secteur des affaires et la société civile sera renforcé pour toutes les questions relatives à l'OMC et à d'autres négociations commerciales. Ce module fournira de plus des services de conseil international, une formation et un soutien à l'EPB pour qu'il devienne un vecteur de renforcement des capacités du secteur des affaires.</p>	<p>Un symposium public-privé pour le commerce des services à Karachi en mai, soutenu par une étude nationale, a ouvert un dialogue entre partenaires sur les entraves commerciales et les implications des négociations sur l'AGCS. Une étude nationale associée à une étude comparative internationale sur les mécanismes de consultation public-privé, a lancé les discussions autour d'une table ronde à Lahore sur la conception d'un mécanisme national de consultation sur l'OMC et les questions de politique commerciale. Une étude internationale sur le rôle des agences de promotion des exportations et l'OMC a permis la mise au point d'une épure pour la création d'une cellule de l'OMC au sein de l'EPB pour aider les entreprises et les PME à mieux tirer profit des opportunités dues à la participation du Pakistan à l'OMC en tant que membre.</p>
Pakistan. Assistance technique CE liée au commerce au Pakistan – SAM. PAK/75/17D. Commission européenne.	<p>CE projet recouvre :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mise à disposition des trois centres de référence de l'OMC de TradeMap, Product Map et Market Access Map; • Les mises en route et formations relatives aux outils; et • La formation de formateurs sur les outils destinés aux partenaires intéressés. 	<p>La mission d'évaluation des besoins s'est terminée à Karachi et Lahore en avril, suivi par le lancement d'outils MAS et une formation sur l'analyse de marché et les techniques de recherche pour les OPC à Karachi, Lahore, Islamabad en mai. Cinquante-cinq participants ont suivi la formation. Des instructions pour la génération de mots de passe ont été fournies à l'EPB.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Pakistan. Assistance technique CE liée au commerce au Pakistan – SCS. PAK/75/17E. Commission européenne.</p>	<p>Une série d'interventions pratiques sur le commerce des services aura lieu pour améliorer l'exportation de services. Ces activités incluent : une enquête en équipe du potentiel d'exportation du secteur des services; la mise à disposition de conseils et de formation pour la création et le lancement d'un nouveau service au sein de l'EPB; des formations spéciales pour les institutions de commerce sur comment promouvoir les exportations de services et les implications de l'AGCS; l'orchestration d'un atelier national sur l'exportation réussie de services dans deux villes, en collaboration avec l'EPB et les agences gouvernementales concernées; la préparation de supports marketing spéciaux pour augmenter la prise de conscience publique du commerce des services; et l'élaboration d'une feuille de route pour l'exportation des services.</p>	<p>En 2005, les réalisations comprennent :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une formation pour l'exportation des services destinée aux officiels de l'EPB qui s'est tenue en juin à Karachi, et pour les officiels de l'EPB comme pour les associations de services et les sociétés de services en septembre à Karachi et Lahore. • Un symposium sur les services en mai à Karachi ayant permis l'identification de contraintes commerciales spécifiques aux sociétés de services. • La réalisation d'un rapport sur les capacités des services, incluant des interviews avec environ 100 sociétés de services sur leurs opérations commerciales. • La participation de 400 personnes à la conférence sur l'AGCS en novembre à Lahore, avec une audience venue du secteur privé. • La création d'une feuille de route pour l'exportation de services a commencé.
<p>Pakistan. Assistance technique CE Liée au commerce au Pakistan – SDM. PAK/75/17F. Commission européenne.</p>	<p>Le projet se concentre sur la mise à disposition d'études sur les implications des Accords de l'OMC pour cinq secteurs : Les composants automobiles, les chaussures, les meubles, les produits pharmaceutiques et de sport. L'accent du projet sera mis sur les domaines où une action est nécessaire pour l'adaptation des entreprises pakistanaises aux Accords de l'OMC.</p>	<p>Évaluation PAK75/17E : <i>Chaque activité de formation d'exportation de services en juin et septembre comprenait un rapport d'évaluation. Il apparaît clairement, à la suite de la formation initiale, qu'un plus grand nombre d'actions doivent être entreprises pour aider les officiels de l'EPB à améliorer leur capacité à présenter des modules de formation à l'exportation des services et à approfondir leur connaissance des secteurs. Des liens plus étroits doivent être créés entre l'EPB et d'autres entités commerciales pour poursuivre l'amélioration de la capacité de l'EPB à collaborer avec le secteur privé.</i></p> <p>Les cinq secteurs ont été sélectionnés par le Ministère du commerce à fin juillet, et les termes de référence étaient prêts en décembre. Les quatre consultants pakistanais et les trois consultants de l'UE ont été nommés à la fin de l'année 2005. Le calendrier a fait l'objet d'un accord entre les parties impliquées, avec des ateliers entre mai et juillet 2006 et des séminaires ou autres modes de dissémination pour octobre – décembre 2006.</p>
<p>Philippines. Promotion du commerce des services par la création d'une coalition de services. PHI/A1/01A. Fonds d'Affectation Asie.</p>	<p>L'objectif consiste à promouvoir le commerce des services aux Philippines en améliorant les consultations secteurs privé-public par la création d'une coalition d'industries des services. Grâce à ce projet, un cadre sera créé pour augmenter les exportations de services du pays. Différentes études, enquêtes et ateliers seront réalisés pour obtenir des informations sur les capacités d'exportations et leurs potentiels. Les partenaires clés mettront en route une campagne de prise de conscience et lanceront une stratégie pour promouvoir les exportations de services et assurer des négociations commerciales centrées sur le marché.</p>	<p>Un comité directeur comprenant des partenaires cadres des secteurs privé, public et académique a été créé et a commencé à travailler ensemble, formant ainsi un bon modèle applicable à d'autres pays. Les activités ont inclus la quasi-finalisation d'une liste ambitieuse de projets de recherche, dont une enquête et une étude sur les organisations de développement des PME (SMEDO), chapeautées par une feuille de route pour la compétitivité d'exportation des services. Le lancement officiel de la coalition s'est tenu en mai. Il a profité d'une large assistance d'un ensemble de partenaires dans les exportations de l'industrie des services, venus du gouvernement, et des secteurs académique et industriel. Les champions du secteur des services ont présenté le statut de leurs industries et ont montré la voie vers un mode de préparation des études sectorielles financées par le projet. L'autre activité majeure pour le lancement a été la signature de la Déclaration sur le développement et la promotion des services philippins par les institutions ayant émis l'idée, avec d'autres partenaires institutionnels, sous les yeux des champions des secteurs identifiés.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Philippines. Mise à jour des capacités du BFAR concernant les services d'inspection des produits de la pêche aux Philippines. PHI/A1/01B. Fonds d'affectation Asie.	L'objectif du projet consiste à améliorer l'efficacité des services d'inspection aux Philippines pour l'exportation de produits de la pêche et la qualité et la sécurité de l'approvisionnement de ces mêmes produits pour répondre aux exigences des marchés d'importation. Ceci contribuerait à traiter de toute urgence les manques soulignés par la Commission européenne en matière d'inspection des produits de la pêche pour l'exportation.	<p>Le module de développement du site web a été négocié directement avec le Centre informatique national (NCC). Le développement du site web prendra six mois dès signature du Pd'A en 2006; le NCC peut accueillir le site pendant trois mois tant que le site est en cours de réalisation. Au terme de cette période, le projet devra chercher un autre hôte.</p> <p>Des arrangements ont été effectués pour coordonner l'enquête SMEDO avec certaines activités de la Chambre de commerce et d'industrie des Philippines, étant donné les dépenses impliquées par un voyage de l'équipe de recherche aux Visayas et à Mindanao pour effectuer l'enquête et les discussions avec les groupes concernés ou les interviews d'informateurs clés.</p> <p>Les réponses initiales du secteur privé au projet se sont montrées positives, avec l'Institut asiatique de gestion tenant un forum pour la compétitivité des industries des services aux Philippines en juillet. Le Sous-secrétaire aux affaires étrangères pour les relations économiques internationales a été un orateur invité au cours de la National Convention Franchise 2005 de la Philippine Franchise Association. Il a également participé au Forum exécutif et a pu partager les meilleures pratiques avec d'autres pays intéressés dans la création d'une coalition.</p> <p>Les principales réalisations de 2005 ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des processus de suivi et de contrôle plus efficaces de la part du Bureau de la pêche et des ressources aquatiques (BFAR), par une amélioration des systèmes de communication et de documentation, la mise à disposition des esquisses de procédures d'établissement pour les procédures de certification et de listing. • De meilleures méthodes pour l'inspection et l'audit d'installations par le BFAR, dont une meilleure compréhension des exigences de l'UE par la participation à des formations sur le tas sur les bonnes pratiques de fabrication (BPF) et l'hygiène, l'analyse de risque et les systèmes à points de contrôle cruciaux (HACCP), les procédures d'inspection et d'audit, etc. (50 inspecteurs ont suivi une formation). • Une meilleure connaissance par les acteurs clés de la sécurité alimentaire et des bonnes pratiques hygiéniques, des BPF et des systèmes HACCP, des exigences des marchés philippins et de l'UE, grâce à une participation à des formations pratiques (51 personnes du secteur privé ont suivi une formation).

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>République démocratique populaire lao. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations en République démocratique populaire lao.</p> <p>LAO/61/89A. Suisse.</p>	<p>L'objectif principal consiste à renforcer les capacités en promotion du commerce et en développement des exportations du gouvernement, des IAC et des entreprises exportatrices en République démocratique populaire lao, en étroite coopération technique avec le Cambodge et le Viet Nam, afin qu'ils puissent à leur tour induire une expansion et une diversification des exportations. A cette fin, le projet couvre les quatre domaines principaux de coopération technique suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le développement de stratégies d'exportation aux niveaux national et sectoriel; • La création d'un réseau opérationnel d'appui au commerce au niveau national entre le gouvernement, les IAC, les associations de produits et les entreprises exportatrices, le tout inspiré par des organisations de promotion du commerce renforcées; • L'amélioration des connaissances, le renforcement des compétences et le développement des capacités des institutions de formation afin de fournir une formation en promotion du commerce et en développement des exportations aux sociétés exportatrices; • La création d'une capacité d'information commerciale au niveau national, au service des besoins spécifiques des IAC et des entreprises exportatrices. 	<p>Le projet a réalisé des avancées majeures vers son objectif principal, en fournissant en premier un soutien technique au gouvernement et au secteur des affaires conformément à la formulation d'une stratégie nationale d'exportation. Ce processus a nécessité des activités de mise en réseau massives, qui à leur tour ont permis de faire évoluer le projet vers son second objectif. En outre, un certain nombre d'activités de formation, d'opportunités de formation en cours d'emploi, de consultations nationales et de missions de conseil a permis de renforcer le soutien local dans des domaines tels que l'étude de marché, la participation à des foires et la compréhension des besoins des entreprises. Enfin, un plan d'action pour le développement de capacités en information commerciale a été formulé pour une mise en œuvre principalement en 2006.</p>
<p>Évaluation LAO/61/89A : Une évaluation externe a été menée en novembre. Cette évaluation a validé la pertinence du projet et a recommandé d'étendre sa portée (en termes de ressources). Des ajustements ont également été recommandés, dont un repositionnement vers une approche sectorielle.</p> <p>République démocratique populaire lao. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations en République démocratique populaire lao – SDGE/DSAC.</p> <p>LAO/61/89B. Suisse.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer les capacités de promotion du commerce et des exportations en République démocratique populaire lao et à améliorer la compétitivité des PME.</p>	<p>Une évaluation des ressources humaines, un atelier sur les besoins et sur l'évaluation diagnostic ainsi que des ateliers thématiques ont été menés dans ce projet. Un plan d'action national de renforcement des IAC est en cours, et doit se terminer en janvier 2006.</p>
<p>Évaluation LAO/61/89B : L'évaluation de la phase I a été menée par le seco et le CCI à la fin de l'année 2005. Des recommandations ont été prises en compte pour la formulation de la phase II (2006).</p>		

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>République démocratique populaire lao. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations en République démocratique populaire lao. LAO/61/89F. Suisse.</p>	<p>Le «projet d'origine» (LAO/61/89) aborde quatre domaines principaux, décrits ci-dessus. Ce petit module du «projet d'origine» se rapporte au premier domaine, et son objectif est de formuler une stratégie nationale d'exportation s'appuyant sur la stratégie de développement du gouvernement, et l'évaluation du potentiel d'exportations («étude de l'offre et de la demande»), et de créer des stratégies sectorielles d'exportation incluant des objectifs, cibles et mesures de soutien du commerce réalistes.</p> <p>Parmi les domaines économiques prometteurs, on relève le secteur de l'artisanat, en particulier les produits textiles en coton et soie tissés à la main. Le module vise à fournir au gouvernement, au secteur des affaires, et aux organisations d'appui au commerce et aux affaires, des informations vitales sur les textiles lao en coton et en soie tissés à la main, pour permettre aux partenaires de concevoir une stratégie d'exportation efficace pour le secteur.</p>	<p>En 2005, les principales réalisations du projet ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En collaboration avec l'Association pour l'artisanat lao, des consultants nationaux ont évalué la situation du secteur et ont présenté aux entreprises du secteur un exposé sur le marché européen des produits de la soie. • Deux «entreprises pilotes» ont exposé à la Bangkok International Gift Fair où elles ont conclu des accords, avec l'assistance du projet et du Département pour la promotion des exportations de Thaïlande. • L'expérience d'une participation à une foire commerciale internationale, les demandes des acheteurs, les besoins et moyens d'assistance aux entreprises exportatrices, ont été discutés au Centre de formation du Ministère du commerce avec d'autres entreprises du secteur, le Centre de promotion du commerce lao, le Ministère du commerce, le Ministère de l'industrie et de l'artisanat, et la Chambre de commerce et d'industrie lao.
<p>Sri Lanka. Projet UE de développement du commerce au Sri Lanka SRL/75/19A. Commission européenne.</p>	<p>L'objectif du programme consiste à augmenter la prise de conscience des officiels gouvernementaux, du secteur des affaires et de la société civile des implications des Accords de l'OMC pour l'économie sri lankaise et à assister le pays dans le renforcement des capacités qui lui seront nécessaires pour traiter des problèmes relatifs à sa participation à l'OMC. Le projet se compose de trois éléments principaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le renforcement des capacités relatives à l'OMC par la formation des négociateurs et analystes d'accès aux marchés et la mise en place d'un service s'occupant des procédures des mesures correctives en commerce (trade remedies) au sein du Département du commerce. • Le renforcement des capacités des sociétés exportatrices impliquées dans le secteur des gemmes et bijoux et celui du textile pour prendre les mesures nécessaires à l'amélioration des chaînes d'approvisionnement et de valorisation, et le développement de plans marketing efficaces pour augmenter les exportations de ces produits vers des marchés extérieurs. • La mise en œuvre de formations destinées aux officiers de police et des douanes sur les questions relatives à la propriété intellectuelle, et la modernisation des processus commerciaux et administratifs du Bureau national de la propriété intellectuelle du Sri Lanka concernant les enregistrements de marques déposées, de brevets et de concepts industriels. L'OMPI collaborera à la mise en place de cet élément du projet. 	<p>Au cours de la première année de mise en œuvre, le projet a formé plus de 200 opérateurs gouvernementaux et du secteur privé sur les questions relatives à l'OMC, sur le sourcing des matériaux afin de mieux adapter les exportations de textiles sri lankais aux demandes des marchés européens; et, dans le secteur des gemmes et bijoux, sur une gestion améliorée de la chaîne de valorisation, du développement de produits et du marketing dans les marchés de l'UE. Ces activités ont amélioré la capacité des analystes commerciaux et des négociateurs du gouvernement à mieux formuler les recommandations pour le développement de politiques commerciales. Les exportateurs ont tiré avantage d'une meilleure information sur les tendances dans les marchés de l'UE, la manière d'acheter leurs matières premières en conséquence et comment améliorer leurs procédés de production pour augmenter leur efficacité et leur compétitivité.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Sri Lanka. Projet UE de développement du commerce au Sri Lanka – SAE. SRL/75/19B. Commission européenne.</p>	<p>Afin de participer au Programme de Doha pour le développement, le Gouvernement du Sri Lanka a exprimé le besoin d'acquérir les connaissances et capacités à analyser, évaluer et développer des postes de négociation qui reflètent entièrement ses préoccupations spécifiques et les conditions de son économie. Dans le contexte de ce projet, en collaboration avec l'OMC et les partenaires nationaux concernés, le CCI :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser des cours d'introduction de six semaines sur les Accords de l'OMC en général et sur les grandes questions liées à l'OMC et ayant une résonance au Sri Lanka. • Organiser un cours avancé d'une semaine sur des thèmes précis relevant de l'OMC (par ex. le commerce des services) • Améliorer les capacités d'information et d'appui du Département du commerce dans les domaines de l'anti-dumping, des mesures compensatoires et des garanties. Un service spécialisé sera créé et son système de gestion conçu par le projet. 	<p>En 2005, les deux premiers objectifs ont été réalisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deux formations de deux semaines ont été organisées en septembre à Colombo sur les questions générales de l'OMC, visant les représentants de la communauté des affaires ainsi que les officiels gouvernementaux. Il y eut 30 participants. • Une formation d'une semaine a été organisée en octobre à Colombo visant les représentants de la communauté des affaires ainsi que les officiels gouvernementaux. 40 participants ont été dénombrés. Deux rapports sur l'industrie des services au Sri Lanka et les entraves face auxquelles se trouvent les exportateurs locaux. <p>Dans l'ensemble de ces ateliers, le nombre de participants nécessaires selon le document de projet a été dépassé.</p>
<p>Sri Lanka. Renforcer les capacités au sein des institutions d'appui au commerce pour promouvoir le commerce des services. SRL/A1/01B. Fonds d'Affectation Asie.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer les capacités des IAC sur trois sites sri lankais pour qu'elles mettent à disposition des programmes de promotion du commerce liés aux exportations, incluant un programme de mise en œuvre et de suivi.</p>	<p>Les principales réalisations de 2005 ont été:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des ateliers de deux jours ont été organisés à Colombo, Galle et Kandy en août. Plus de 100 IAC ont participé et réagi favorablement aux nouveaux programmes de promotion des exportations pouvant être proposés aux sociétés membres. Vingt d'entre elles se sont engagées activement à mettre en place certaines de ces idées. • Des consultations individuelles pour des secteurs spécifiques ont eu lieu à la suite des ateliers et ont fourni une assistance technique complémentaire sur les stratégies de mise en œuvre. • Une base de données contenant les profils de sociétés et associations est en cours de développement et des discussions ont lieu avec le Conseil pour le développement des exportations au sujet d'activités spécifiques en 2006 destinées à une sélection de secteurs de services professionnels. • Des guides abrégés sur des aspects spécifiques des activités de promotion du commerce sont en cours de développement pour faciliter la mise en œuvre et le renforcement des capacités.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Thaïlande. Renforcer les capacités d'exportation de l'agriculture biologique thaïlandaise. THA/A1/01A. Fonds d'affectation Asie.</p>	<p>Il y a un très fort potentiel d'innovation dans la production biologique et son commerce en Thaïlande. Les contraintes pour la mise en pratique de ce potentiel d'exportation peuvent être résumées comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque de compréhension des exigences de l'UE concernant la production et les importations de produits biologiques chez tous les partenaires, y compris les agences gouvernementales responsables; • Manque de coordination et de synergie parmi les agences responsables, provoquant des doubles emplois et parfois des objectifs conflictuels; • Manque de plan stratégique à long terme sur le développement de l'agriculture biologique. <p>Pour répondre à ces contraintes, le Fonds d'affectation Asie fournira une assistance technique de la façon suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faciliter le développement d'un modèle biologique national pour l'agriculture biologique, dans lequel un consensus sera atteint sur la destination possible des ressources publiques et privées qui pourraient être allouées pour soutenir la croissance du secteur; • Faciliter la coordination des agences gouvernementales concernées pour la mise en œuvre de projets biologiques en synergie; • Renforcer les systèmes de contrôle du gouvernement thaïlandais et les requêtes pour préparer l'application à la liste de pays tiers de l'UE (Article 11(1)). 	<p>Réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation du Ministère de l'agriculture, Ministère du commerce et membres de l'agence de certification sur les questions relatives à la réglementation sur les produits biologiques, leur accréditation et certification. • Établissement d'une étude repère de l'industrie biologique Thaï. • Organisation d'un atelier de deux jours pour l'industrie et le gouvernement en vue d'identifier les opportunités et contraintes auxquelles est confronté le secteur. • Établissement d'un plan d'action pour l'industrie biologique Thaï.
<p>Viet Nam. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations du Viet Nam. VIE/61/94A. Suisse et Suède.</p>	<p>Le projet vise à renforcer les capacités nationales dans quatre domaines principaux : Conception de stratégie, mise en réseau, développement des ressources humaines et information commerciale. Vietrade est la principale organisation de contrepartie nationale.</p>	<p>Le projet a réalisé des avancées majeures vers son objectif principal, particulièrement en fournissant un soutien technique au gouvernement et au secteur des affaires en conformité avec la formulation d'une stratégie nationale d'exportation. Ce processus a nécessité des activités de mise en réseau massives, qui à leur tour ont permis de faire avancer le projet vers son second objectif. En outre, un certain nombre d'activités de formation, d'opportunités de formation en cours d'emploi, de consultations nationales et de missions de conseil a permis de renforcer le soutien local dans des domaines tels que l'étude de marché, la participation à des foires et la compréhension des besoins des entreprises. Enfin, un plan d'action pour le développement de capacités en information commerciale a été élaboré pour une mise en œuvre principalement en 2006.</p>
<p>Évaluation VIE/61/94A : Une évaluation externe a été menée en novembre. Cette évaluation a validé la pertinence du projet. Des ajustements ont également été recommandés, dont un repositionnement vers une approche sectorielle. Les partenaires discuteront des modalités d'exécution du projet en 2006.</p>		

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Viet Nam. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations au Viet Nam - SDGE/DSAC. VIE/61/94B. Suisse.	L'objectif du projet consiste à renforcer les capacités des institutions nationales (en particulier Vietrade) pour améliorer la promotion commerciale et les exportations.	En 2005, le projet a mené une série de courts ateliers thématiques suivis par des «cliniques» pour les PME. En accord avec le gouvernement, il a été convenu que le programme de compétitivité de six mois aurait lieu en 2006 (début en mars). En outre, le projet a préparé une série de courts manuels sur des sujets couverts par les ateliers thématiques.
Évaluation VIE/61/94B : La première phase a été évaluée par une mission d'évaluation du CCI/secco. Les recommandations de cette mission sont à présent prises en compte pour la préparation des activités de 2006.		
Viet Nam. Soutien à la promotion du commerce et au développement des exportations au Viet Nam – SDM/DDPM. VIE/61/94F. Suisse.	Le projet vise à obtenir une stratégie nationale de développement des exportations mise à jour, un réseau opérationnel de soutien au commerce au niveau national entre le gouvernement, les IAC et les entreprises exportatrices, et une capacité de diffusion efficace d'informations commerciales servant les besoins du gouvernement, des IAC et des entreprises exportatrices. Un des secteurs cibles est l'art et l'artisanat.	<p>En 2005, une capacité nationale a été établie pour le développement des exportations d'art et d'artisanat par :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un atelier sur le marketing des exportations pour 30 entreprises d'artisanat sélectionnées, exportatrices ou présentant un potentiel d'exportation et pour des représentants de Vietrade; • Un conseil personnalisé donné par un expert international en artisanat à des sociétés sélectionnées dans le cadre de visites dans leurs sites de production; • La formation du consultant national pour préparer les sociétés choisies à l'exportation. <p>Deux missions d'étude de marché ont été planifiées : une en Europe, une autre aux États-Unis, et devront être mises en œuvre au printemps 2006 pour des entreprises sélectionnées et pour Vietrade.</p>
ASIE ET PACIFIQUE : Projets régionaux		
Développement des capacités de soutien en formation et conseil de IPSM dans les pays de l'ANASE et d'Asie méridionale. RAS/61/81A. Suisse.	<p>Ce projet vise à développer des services durables de formation et de conseil dans le domaine de la gestion des achats et approvisionnements internationaux dans 12 pays d'Asie du Sud et du Sud-Est.</p> <p>Les pays concernés par ce projet sont : Le Bangladesh, le Cambodge, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Népal, les Philippines, la République démocratique populaire lao, Singapour, le Sri Lanka, la Thaïlande et le Viet Nam.</p>	<p>Le réseau d'institutions proposant le Système d'apprentissage modulaire (SAM) du CCI sur la Gestion de la chaîne d'achats et d'approvisionnement internationaux (IPSCM) a encore été consolidé et renforcé.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En 2005, plus de 150 formateurs ont suivi une formation dans le cadre de 10 manifestations organisées dans le contexte du projet. La formation basée sur le SAM est à présent proposée par 20 institutions locales dans 11 pays. • Plus de 1.500 examens ont été passés afin d'obtenir le Diplôme international en IPSCM, avec le soutien du CCI dans les pays concernés par ce projet. • Un certain nombre de rapports ont été établis, démontrant l'impact de la formation dans plusieurs pays. • Une coopération entre les institutions participantes a débuté avec succès dans la région (dont des échanges entre formateurs).

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Unité de coordination du Fonds d'affectation Asie.</p> <p>RAS/A/01A. Fonds d'affectation Asie.</p>	<p>Le Fonds d'affectation Asie (ATF) est un canal permettant la mise à disposition rapide d'ATLC à court terme, en réponse à un besoin immédiat identifié par un gouvernement national ou une organisation régionale. Le soutien sera complémentaire des programmes bilatéraux et devra en particulier être proposé dans le contexte de stratégies de développement du commerce nationales et régionales, devant être intégrées dans des politiques de développement national et régional, y compris les documents relatifs à la stratégie de réduction de la pauvreté. Habituellement, une intervention de l'ATF recouvre un ou plusieurs des domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soutien aux efforts nationaux afin de tirer avantage des règles et accords de l'OMC; • Renforcement des consultations secteurs public-privé sur les questions relatives à l'OMC; • Préparation d'études analytiques sur les questions commerciales clés concernant le SCM; • Organisation d'ateliers, de forums de discussion et de conférences sur les Accords de l'OMC et les questions qui en relèvent; • Renforcement des capacités sur les OTC, SPS, la normalisation, l'assurance qualité et la certification pour le gouvernement et les secteurs des affaires; • Mise à disposition d'une capacité de formation sur les Accords de l'OMC par des ateliers techniques, des formations à distance et le développement de formations nationales et sectorielles ainsi que des matériels d'information; • Mise à disposition d'un conseil sur la législation commerciale internationale, les négociations de contrat et l'arbitrage commercial; • Mise à disposition d'une assistance technique aux organisations régionales pour renforcer l'intégration commerciale au niveau régional (ANASE, ASACR); • Renforcement des IAC dans des domaines tels que l'information commerciale, les emballages et le financement du commerce; • Mise à disposition de programmes de formation pour des pays spécifiques sur l'analyse de marché et l'adaptation d'outils d'étude de marché s'appuyant sur l'analyse des flux commerciaux, le renseignement sur les marchés, et les questions relatives à l'accès au marché; 	<p>Les principales réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dix-neuf demandes de l'ATF ont été soumises avant la fin de l'année 2005. 12 d'entre elles ont été approuvées, 1 est à l'étude et la CE a rejeté 6 demandes. • A la fin de l'année 2005, neuf projets étaient tout à fait mis en œuvre, et les trois restants devraient l'être au début de l'année 2006. • Une rencontre des partenaires de l'ATF a été organisée à Bangkok en novembre, confirmant à nouveau l'intérêt et l'engagement à l'égard de l'ATF de la part des officiels de la CE et des les points focaux des gouvernements, et proposant des recommandations claires pour rationaliser la soumission et l'étude des demandes. • Les pays ont été encouragés à soumettre leurs demandes à l'ATF avant la fin mars 2006.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil sur les meilleures pratiques de gestion de la chaîne des approvisionnements et des achats afin d'assurer un usage économique des ressources; • Mise à disposition de conseils et d'appui sur mesure pour le développement et l'adaptation de produits, la promotion et le développement de marchés recouvrant les secteurs prioritaires comme les textiles et les vêtements, le bois et les produits du bois, les produits artisanaux, les boissons, le cuir et les produits du cuir, les produits biologiques, les jus de fruits, les fruits et légumes, les fibres et les épices; • Développement du commerce des services dont le tourisme et les affaires, ainsi que les services professionnels; • Identification des faiblesses de l'ATLC et formulation de projets prioritaires appropriés. 	
EUROPE ET CEI : Projets nationaux		
Fédération de Russie. Soutien au développement et à la mise en œuvre d'un système de promotion des exportations et des investissements basé à Moscou (MEXI). RUS/05/652A. PNUD.	Le CCI a été chargé par le gouvernement russe de contribuer à la mise en place du projet MEXI. Les résultats des travaux du CCI seront : <ul style="list-style-type: none"> • Le développement d'un plan pour la création d'une division chargée de la promotion des exportations au sein de l'Agence moscovite de promotion des investissements et exportations (MIEPA) qui devra proposer un certain nombre de services d'appui indispensables au commerce des entreprises moscovites, dont des services d'information commerciale; et • Un accès à TradeMap et Product Map (licence nationale), avec les méthodologies et programmes de formation associés, devant être fournis au MIEPA. 	En 2005, le projet s'est concentré sur les résultats suivants : <ul style="list-style-type: none"> • Une première visite préparatoire à Moscou a eu lieu en novembre pour évaluer les besoins et critères de création de la division de promotion des exportations de la MIEPA. Des premières recommandations (sous la forme d'un rapport de fin de mission) ont été transmises au Gouvernement de Moscou et au PNUD. La prochaine visite est prévue pour le début de l'année 2006. • TradeMap et Product Map ont été achetés par la MIEPA, la mise au point de sites web personnalisés pour les outils et formations associées sera réalisée au début de l'année 2006.
Kazakhstan. Promotion du commerce au Kazakhstan – phase I. KAZ/61/90A. Suisse.	L'objectif du projet consiste à renforcer l'expansion et la diversification durables des exportations des PME. Le projet fournit une coopération technique intégrée et globale pour répondre aux besoins prioritaires identifiés en collaboration avec le gouvernement pendant sa phase de préparation. Les interventions sont dictées par la demande. Quatre objectifs immédiats ont été formulés : <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : améliorer la compétitivité à l'export des entreprises du secteur agro-alimentaire, dans les domaines où elle est déterminée par les activités au niveau des entreprises (comme dans la conception de produits, la gestion de la qualité ou le marketing). 	Les résultats en termes d'objectifs immédiats : <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : un audit en profondeur de cinq sociétés Kazakhs dans le cadre d'un accord sur le partage des coûts; introduction à la HACCP; • Objectif 2 : une stratégie d'exportation sectorielle pour le secteur de la transformation des fruits et légumes, développée par tous les partenaires sous l'égide du CCI; • Objectif 3 : Formation de représentants de sociétés de consultants par leur implication dans l'audit de la société; • Objectif 4 : Analyse et conseil sur la structure du système national d'accréditation; audit de

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Kirghizistan. Promotion du commerce au Kirghizistan – phase I. KYR/61/91A. Suisse.	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer l'expansion et la diversification durables des exportations des PME. Le projet fournit une coopération technique intégrée et globale aux besoins prioritaires identifiés en collaboration avec le gouvernement pendant sa phase de préparation. Les interventions sont dictées par la demande et s'appuient sur trois piliers, représentés par les objectifs immédiats suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : améliorer la compétitivité à l'export des entreprises dans deux secteurs prioritaires (à l'origine l'agro-alimentaire), dans les domaines où elle est déterminée par les activités au niveau des entreprises (comme dans la conception de produits, la gestion de la qualité ou le marketing). • Objectif 2 : améliorer l'environnement des affaires pour les exportateurs en renforçant le dialogue entre les partenaires et le secteur public dans la préparation de stratégies commerciales sectorielle et nationale. • Objectif 3 : renforcer les organisations de services d'appui au commerce en augmentant la qualité et la gamme de leurs services pour assister les exportateurs existants et potentiels à devenir plus compétitifs à l'exportation. 	<p>10 laboratoires et préparation d'une sélection de laboratoires pour candidature à une accréditation internationale; publication et distribution de <i>Gestion de la qualité à l'exportation</i> conjointement avec des institutions nationales de normalisation d'Asie centrale.</p> <p>Les résultats en termes d'objectifs immédiats :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : audit en profondeur de 6 sociétés Kirghizes dans le cadre d'un accord sur le partage des coûts; introduction à la HACCP; première présence de sociétés aux foires commerciales internationales de Bangkok et Kaboul, avec à la clé un accord. • Objectif 2 : stratégie d'exportation sectorielle pour le secteur de la transformation des fruits et légumes, développé par tous les partenaires sous l'égide du CCI; établissement d'une version provisoire de stratégie nationale d'exportation – développement arrêté en raison d'un changement de gouvernement. • Objectif 3 : soutien à l'Association des entreprises des fruits et légumes dans leurs activités de promotion, assistance à l'Institut national de normalisation et de métrologie pour l'obtention d'une entrée dans l'Organisation internationale de métrologie légale et d'une souscription à ISO; assistance au corps national d'accréditation pour qu'il fonctionne selon les normes internationales; audits de 10 laboratoires et préparation d'une sélection de laboratoires pour candidature à l'accréditation internationale; publication et distribution de <i>Gestion de la qualité à l'exportation</i> avec des institutions nationales de normalisation d'Asie centrale.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Ouzbékistan. Promotion du commerce en Ouzbékistan– phase I. UZB/61/93A. Suisse.	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer l'expansion et la diversification durables des exportations des PME. Le projet fournit une coopération technique intégrée et globale aux besoins prioritaires identifiés en collaboration avec le gouvernement pendant sa phase de préparation. Les interventions sont dictées par la demande et s'appuient sur trois piliers, représentés par les objectifs immédiats suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : contribuer au développement d'une stratégie de développement du commerce sectoriel, en s'assurant de la participation des secteurs privé et public au processus. • Objectif 2 : renforcer les organisations de services de soutien aux entreprises en augmentant la qualité et la gamme de leurs services pour assister les exportateurs existants et potentiels à devenir plus compétitifs à l'exportation. • Objectif 3 : améliorer la compétitivité à l'export d'entreprises sélectionnées dans deux secteurs prioritaires (à l'origine l'agro-alimentaire), dans les domaines où elle est déterminée par les activités au niveau des entreprises (comme dans la conception de produits, la gestion de la qualité ou le marketing). 	<p>Les réalisations en termes d'objectifs immédiats ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : Stratégie d'exportation sectorielle pour le secteur de la transformation des fruits et légumes, développé par tous les partenaires sous l'égide du CCI; • Objectif 2 : Accréditation internationale de l'institution nationale Ouzbèk de certification ISO 9000; recommandations et formations dans le domaine de la métrologie et de l'accréditation de laboratoires; publication et distribution de <i>Gestion de la qualité à l'exportation</i> avec des institutions nationales de normalisation d'Asie centrale; soutien à Uzincomcentre (point central pour le commerce local et les informations sur les investissements) pour le développement d'un site web. • Objectif 3 : audit en profondeur de trois sociétés Ouzbèks dans le cadre d'un accord sur le partage des coûts; introduction à la HACCP; première présence de sociétés sur les marchés internationaux (foires commerciales internationales de Bangkok, Kaboul et Moscou), avec à la clé des accords.
Roumanie. Développement durable des exportations en Roumanie. ROM/61/97A. Roumanie. Développement durable des exportations en Roumanie (phase de préparation du projet) ROM/61/97B. Suisse.	<p>L'objectif principal de la phase préparatoire du projet consiste à formuler un projet d'assistance technique à grande échelle pour la Roumanie, visant à réduire la pauvreté dans le pays par la création de richesses provenant de la promotion du développement durable des exportations. Une telle action sera menée en :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évaluant la demande en termes de services de développement des affaires des entreprises orientées à l'export dans des secteurs choisis (identifiés au préalable : vêtements, logiciels, meubles en bois et produits de l'agriculture biologique); • Évaluant l'offre de services demandés par les entreprises et en identifiant les insuffisances existantes en termes d'offre; et • En mettant au point un ensemble d'activités et mesures spécifiques à chaque secteur qui seront mises en œuvre dans le cadre d'un projet à grande échelle. 	<p>Un atelier a été réalisé à Bucarest en mai dont le but était de former un groupe de 15 experts sur le mode de réalisation d'une enquête et sur l'utilisation des outils pour évaluer les fossés entre la demande et l'offre de services de développement des affaires en Roumanie.</p> <p>Un symposium final a été organisé en septembre pour valider les résultats de la phase préparatoire du projet. Des associations publiques et privées, accompagnées de toutes les parties impliquées, ont participé à ce symposium. Les experts ont présenté la masse de données récoltées pendant l'enquête, et les résultats en ont été transmis aux participants. Une analyse du fossé demande-offre a été réalisée et des rapports faisant part des résultats et conclusions ont été préparés et présentés aux partenaires (dont la communauté de donateurs).</p> <p>Selon les résultats de la phase préparatoire, un document de projet à grande échelle a été préparé et envoyé au seco en novembre pour financement.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Tadjikistan. Promotion du commerce au Tadjikistan – phase I. TAJ/61/92A. Suisse.	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer l'expansion et la diversification durables des exportations des PME. Le projet fournit une coopération technique intégrée et globale aux besoins prioritaires identifiés en collaboration avec le gouvernement pendant sa phase de préparation. Les interventions sont dictées par la demande et s'appuient sur trois piliers, représentés par les objectifs immédiats suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : améliorer la compétitivité à l'export des entreprises dans deux secteurs prioritaires (à l'origine l'agro-alimentaire), dans les domaines où elle est déterminée par les activités au niveau des entreprises (comme dans la conception de produits, la gestion de la qualité ou le marketing). • Objectif 2 : renforcer les organisations de services de soutien aux entreprises en augmentant la qualité et la gamme de leurs services pour assister les exportateurs existants et potentiels à devenir plus compétitifs à l'exportation. • Objectif 3 : améliorer l'environnement des affaires pour les exportateurs en renforçant le dialogue entre les partenaires et le secteur public dans la préparation de stratégies commerciales sectorielle et nationale. 	<p>Les réussites en termes d'objectifs immédiats ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif 1 : audit en profondeur de 6 sociétés Tadjiks; introduction à la HACCP; première présence de sociétés sur les marchés internationaux (foires commerciales internationales de Bangkok et Kaboul), avec à la clé la mise en place de canaux de distribution en Afghanistan. • Objectif 2 : Soutien à la création d'un centre national de développement du commerce, facilitation de la création de l'Association des exportateurs du complexe agro-industriel; assistance à la création d'un site web pour Tadjikstandart, obtention de l'adhésion ISO en tant que correspondant et accès aux informations ISO en ligne; publication et distribution de <i>Gestion de la qualité à l'exportation</i> avec des institutions nationales de normalisation d'Asie centrale. • Objectif 3 : Stratégie d'exportation sectorielle pour le secteur de transformation des fruits et légumes, développé par tous les partenaires sous l'égide du CCI.
AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES : Projets nationaux		
Bolivie. Coopération technique multifonctionnelle pour le développement et la promotion des exportations. BOL/61/80A. Suisse.	<p>Ce projet se concentre sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le développement et la promotion de produits pour les marchés traditionnels et potentiels dans le but d'élargir les exportations de secteurs identifiés comme ayant un potentiel d'exportation très prometteur, sur le court terme comme sur le moyen terme; • Le développement des capacités nationales dans les domaines de la gestion d'entreprise et du commerce extérieur; et • La création ou le renforcement des mécanismes de promotion et de développement pour le commerce extérieur, composés d'un réseau d'institutions des secteurs privé et public liées au commerce. 	<p>La phase I du projet s'est terminée en 2005.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le projet a collaboré avec des homologues nationaux pour un conseil technique ayant permis à plus de 50 sociétés boliviennes d'augmenter leurs exportations de produits non traditionnels. Ces produits incluent le quinoa, les meubles, les noix du Brésil, les haricots et les bijoux. • En outre, le projet a permis de renforcer les capacités des chambres nationales d'exportateurs, ainsi que des universités clés, dans des domaines en rapport avec la compétitivité des entreprises. Plus particulièrement, un réseau de conseillers a suivi une formation et est à présent opérationnel. • Enfin, le projet a collaboré avec les principales IAC, en leur donnant un conseil institutionnel (par ex. pour ce qui est des questions de la qualité et de l'information commerciale), et en leur présentant les meilleures pratiques internationales de développement et de promotion du commerce. • Le projet est considéré comme ayant apporté une contribution importante dans l'amélioration de la compétitivité à l'exportation des entreprises boliviennes. Une phase de suivi conçue pour améliorer la durabilité des réalisations de la phase I est envisagée.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Brésil. Renforcement de la compétitivité des entreprises brésiliennes par la promotion des exportations et des investissements.</p> <p>BRA/99/031A. PNUD.</p>	<p>Le projet vise à renforcer la compétitivité à l'international des entreprises brésiliennes, en particulier les PME, afin d'augmenter leur part dans les exportations brésiliennes, étendant ainsi la base d'offre en exportations du pays et améliorant les relations avec les clients et investisseurs étrangers dans des secteurs sélectionnés.</p>	<p>En 2005, le projet s'est concentré sur trois groupes d'activité (sur sept), avec les résultats suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le renforcement de BrazilTradeNet (BTN) (www.braziltradenet.gov.br) <ul style="list-style-type: none"> - l'intégration d'outils du CCI (base de données) pour l'étude de marché stratégique et opérationnelle dans le BTN, incluant Trade Map, Product Map, Market Access Map et Investment Map. - l'adaptation et la traduction d'une partie de Trade Map et Product Map pour l'audience brésilienne. - les travaux initiaux (analyse systèmes) pour la personnalisation de Product Map afin de donner une dimension sectorielle à BrazilTradeNet. • La promotion des produits d'exportation associés à la réduction de la pauvreté : <ul style="list-style-type: none"> - le développement d'une méthodologie d'identification des produits dynamiques sur les marchés mondiaux avec un impact positif sur la réduction de la pauvreté tirée par le commerce. - l'identification de 125 produits d'exportation avec un impact potentiel sur la réduction de la pauvreté. - la production d'un annuaire mondial des IAC impliqués dans la réduction de la pauvreté. L'annuaire se concentrera sur les IAC qui peuvent aider à amener les produits de communautés désavantagées sur les marchés internationaux ou à organiser leur intégration dans des chaînes de valorisation locales. L'annuaire sera terminé au premier trimestre 2006. • L'évaluation du Réseau brésilien de promotion du commerce. <ul style="list-style-type: none"> - l'équipe de consultants et conseillers du CCI a visité 33 organisations des secteurs public et privé, au Brésil et à l'étranger, pour se faire une idée de l'efficacité et de la rentabilité du Réseau brésilien de promotion du commerce. Des rencontres se sont tenues dans des agences commerciales, des filiales de la Banco do Brasil et de la Inter-American Development Bank à Londres, Madrid, New York et Washington.
<p>Haïti. Renforcement des capacités nationales pour l'exportation de fruits tropicaux et initiative pilote pour la réduction de la pauvreté par l'exportation de mangues.</p> <p>HAI/37/16A. Italie.</p>	<p>Ce projet vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soutenir la promotion des exportations de mangues à partir d'une meilleure connaissance des contraintes et opportunités de l'offre nationale et de la demande internationale; • Fournir une assistance technique aux parties concernées pour leur permettre de mieux appréhender les contraintes inhérentes et de tirer profit des opportunités dans les marchés extérieurs; et • Aider les communautés pauvres à organiser et renforcer leurs capacités de production conformément aux normes de qualité du marché des exportations et à négocier de meilleurs prix. 	<p>En 2005, une étude de l'offre a été réalisée et des solutions ont été identifiées concernant les contraintes clés de l'infrastructure commerciale. Cette information, accompagnée d'autres détails concernant les marchés internationaux (principalement en Europe), a été diffusée dans le pays. En outre, des capacités ont été établies en Haïti pour des études de marché stratégiques, avec une concentration spécifique sur les mangues.</p> <p>Les objectifs deux et trois du projet seront suivis en 2006 dès qu'un accord aura été trouvé entre tous les partenaires sur les étapes suivantes à entreprendre.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES : Projets régionaux		
Développement des entreprises en région frontalière entre le Pérou et l'Équateur (phase I). PER/94/02A. Équateur et Pérou.	<p>L'objectif du projet consiste à renforcer les capacités des IAC locales à promouvoir la création d'entreprises et à mettre à disposition des services d'appui aux entreprises de la région, améliorant ainsi leur potentiel d'exportation.</p> <p>La phase I centrera son intervention dans les régions de Piura et Tumbes (Pérou), et vise à donner de solides connaissances dans la gestion d'entreprise à des institutions sélectionnées. Cet objectif sera atteint par la formation d'un groupe de formateurs et par la mise à disposition d'un soutien aux institutions en charge de la diffusion de ces connaissances.</p> <p>Afin de créer un impact à long terme dépassant la vie du projet, la mise à disposition des connaissances et d'outils aux IAC de la région sera faite dès le début du projet.</p> <p>La phase II sera mise au point pendant l'exécution de la phase I. Elle comprendra une approche plus complète et traitera un groupe plus large de thèmes. La phase II sera mise en place seulement si de nouveaux fonds sont mis à disposition et pourrait également inclure la région méridionale de l'Équateur.</p>	<p>Réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Le projet a développé des capacités locales de promotion de la création d'entreprises et de mise à disposition de services de soutien aux entreprises en formant des consultants dans les régions de Piura et Tumbes (Pérou) à l'utilisation des outils de diagnostic et de benchmarking de la Section du développement de la gestion des entreprises (SDGE) et en professionnalisant la mise à disposition de services d'assistance technique. En outre, il a formé des professeurs de l'Université de Piura à l'utilisation d'outils de conseil afin d'augmenter l'implication des institutions locales à soutenir les entreprises de la région frontalière entre le Pérou et l'Équateur. La phase I s'est terminée en décembre 2005 et une proposition est en cours de développement pour une seconde phase qui fournira une assistance technique liée au commerce aux PME de la région frontalière.
Ressources humaines associées au commerce et développement d'entreprises pour le commerce extérieur en Amérique centrale - phase II. RLA/81/01A. Norvège et Suède.	<p>L'objectif du projet consiste à contribuer au développement d'une capacité permanente de soutien aux ressources humaines et de développement des PME au El Salvador, au Honduras et au Nicaragua. Le projet développera un réseau de formateurs et de consultants en Amérique centrale et effectuera une étude de faisabilité pour la formulation d'un projet pilote de réduction de la pauvreté tirée par les exportations pour les petits producteurs de café et les producteurs de taille moyenne au Guatemala.</p>	<p>Plus de 40 formateurs ont été formés, les supports de formation ont été développés et plus de 50 sociétés ont suivi une formation donnée par des homologues locaux.</p>
PROJETS INTERRÉGIONAUX ET GLOBAUX		
Phase II du projet support PACCIA/PACT. INT/20/97A. Canada.	<p>Ce projet support couvre la coordination de l'ensemble du programme PACT, ainsi que les activités de programmation concernant l'Initiative PACT commerce et genre (ACCESS!).</p>	<p>Les réalisations principales de 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> Le programme a soutenu le développement de plans de mise en œuvre dans cinq pays : l'Afrique du Sud, l'Éthiopie, le Ghana, l'Ouganda et la République-Unie de Tanzanie. Des plans et stratégies opérationnels pour chaque pays ont été développés et financés pour leur mise en œuvre début juin 2005. La distribution des ressources par pays s'est terminée pour les cinq pays et des ressources sont à présent utilisées pour la mise en œuvre d'activités de programme locales dans le cadre d'ACCESS!

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Volumes accompagnant le Guide à l'intention des entreprises. INT/23/01A, Secrétariat du Commonwealth.</p>	<p>Ce projet consiste en l'établissement d'une publication conjointe du CCI et du Secrétariat du Commonwealth sur les mesures correctives commerciales en tant que volume accompagnant le <i>Guide à l'intention des entreprises</i> : <i>Le système commercial multilatéral</i>.</p>	<p>Réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publication conjointe par le Secrétariat du Commonwealth et le CCI d'un volume technique sur les Accords de l'OMC concernant les pratiques d'anti-dumping, qui met à jour les informations du <i>Guide à l'intention des entreprises</i> : <i>Le système commercial multilatéral</i> en proposant une vue d'ensemble des problèmes et questions soulevés lors de la mise en place de l'Accord sur l'Anti-Dumping et de propositions qui ont été faites pour la modification de ses articles. • Travaux préparatoires pour un deuxième volume accompagnant le <i>Guide à l'intention des entreprises</i> : <i>Le système commercial multilatéral</i> concernant les mesures compensatoires et les subventions. • Révision d'une sélection de chapitres du <i>Guide à l'intention des entreprises</i> : <i>Le système commercial multilatéral</i> se rapportant aux évaluations en douane et aux inspections avant-expédition.
<p>Aspects juridiques du commerce extérieur. INT/27/07A. France.</p>	<p>Le projet dispose des objectifs suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diffusion systématique des textes juridiques, modèles de contrats, services de résolution des litiges commerciaux, etc. relatifs à la législation du commerce international par le biais d'institutions nationales pour le commerce; • Conception de modèles de contrats applicables dans le monde entier pour les PME selon les besoins; • Optimisation du rôle des centres d'arbitrage commercial en se concentrant en particulier sur les différents de faible ampleur; • Assistance à l'harmonisation régionale des législations commerciales; • Assistance à la réforme de la législation commerciale de pays spécifiques dans lesquels une telle réforme est requise d'urgence par la communauté des affaires; • Conseil et assistance aux communautés des affaires nationales et aux gouvernements pour la mise à jour de leur ratification des principaux traités commerciaux internationaux se rapportant au commerce; • Assistance au lancement d'associations d'avocats d'affaires. 	<p>En 2005, le projet s'est concentré sur les réalisations suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • LegaCarta : <ul style="list-style-type: none"> – des outils analytiques divers ont été développés en français et en anglais (analyse juridique en général, analyse par pays, analyse mondiale); – le site web public a été lancé; – des relations de travail ont été établies avec différentes organisations internationales concernées par les instruments juridiques du commerce; – des applications test ont été lancées; – LegaCarta a été intégré aux projets du CCI (JITAP et d'autres). • Juris International : la base de données Juris International a migré vers Linux et sa viabilité a été garantie pour les années à venir avec 40 000 visiteurs différents par mois. Les bases de données d'arbitrage et de contrats ont été développées. • Publications finalisées : <ul style="list-style-type: none"> – <i>Contrats-types du CCI pour les Joint-Ventures contractuelles</i>, – <i>Exchanging Value – Negotiating technology licensing agreements</i>, publication conjointe OMP/CCI; – <i>Guide juridique de l'entrepreneur OHADA</i>. (version générique), Guide de l'Organisation pour l'harmonisation de la législation des affaires en Afrique (OHADA) :

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Conseiller en gestion des approvisionnements importés. INT/27/08A, France.</p>	<p>Ce projet vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renforcer le niveau de préparation à l'exportation des PME en améliorant leurs techniques et compétences en termes de gestion de la chaîne d'approvisionnement par le biais de formation et de conseil. • Améliorer l'efficacité des opérations de passation de marchés publics pour obtenir un excellent «rapport qualité-prix» par la diffusion des bonnes pratiques et ensuite par la formation et le conseil aux acheteurs publics. 	<p>Réalizations principales en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des activités d'évaluation des besoins ont été menées en Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Ghana et Sénégal) et des activités de formation ont eu lieu à Djibouti. • Un document technique sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement a été réalisé pour la mise en œuvre d'exportations; il sera utilisé pour la formation des PME dans les pays en développement. • De nouvelles activités de projet de gestion de la chaîne des achats et des approvisionnements sont prévues en 2006 au Bangladesh, au Lesotho, au Koweït et en République de Moldova.
<p>Expansion du commerce intra- et interrégional entre les pays de la CEMAC et de l'UEMOA (phase II). INT/28/06A, Agence internationale de la francophonie.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à augmenter le niveau du commerce intra- et interrégional entre la CEMAC et l'UEMOA par :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'identification des contraintes et opportunités commerciales; • La mise à disposition d'un soutien technique et opérationnel directs aux organisations nationales d'appui au commerce et aux communautés économiques sous-régionales; • L'organisation de deux séminaires de formation et le lancement du projet; • La création de plate-formes pour effectuer des transactions commerciales; • La proposition d'une série d'actions prioritaires pour le suivi de l'ATLC. <p>Conçues dans la continuité du projet INT/28/05 exécuté en 2002-2003, les activités prévues se concentreront sur la mise en œuvre d'un portail électronique pour l'information commerciale et la gestion des opportunités d'affaires, et l'organisation de deux rencontres acheteurs-vendeurs se concentrant sur deux groupes de produits : produits alimentaires et produits du bois et dérivés.</p>	<p>En 2005, les activités mises en œuvre par le projet ont apporté les contributions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'organisation de deux rencontres acheteurs-vendeurs sur les produits alimentaires (à Bamako au Mali en mars) et sur les produits du bois et dérivés (à Libreville au Gabon en octobre), qui ont généré des transactions commerciales pour un total de US\$ 1,5 million entre 99 sociétés participantes; • L'organisation de deux séminaires de formation concernant la gestion de l'information commerciale au bénéfice de 30 responsables des services d'information commerciale des organisations nationales de promotion du commerce des pays bénéficiaires; • La mise en place, dans chaque pays bénéficiaire, d'un réseau national d'information commerciale et de gestion des opportunités en affaires; • Une plus grande maîtrise individuelle par les organisations nationales de promotion du commerce d'une méthodologie de collecte, de traitement, de gestion et de diffusion des informations commerciales; • Le développement, dans chaque pays bénéficiaire, d'un plan stratégique national pour la gestion et la diffusion de l'information commerciale.
<p>Enquête sur le marché international des meubles en bois. INT/33/06A, Organisation internationale des bois tropicaux (OIBT).</p>	<p>L'objectif du projet était la préparation d'une analyse de marché en vue d'identifier l'évolution dans le futur du marché des meubles en bois, avec les caractéristiques des 17 marchés d'importation les plus importants et les changements majeurs en termes de commerce international. Des études de cas et des recommandations d'assistance aux producteurs des pays en développement devaient être incluses.</p>	<p>Le livre a été publié et traduit en français et en espagnol.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Méditerranée 2000 : Soutien à la compétitivité des PME et à leur accès au financement commercial. INT/37/13A. Italie.	<p>Il s'agit d'un programme conjoint de la CNUCED, de l'ISO et du CCI destiné à stimuler la compétitivité des PME dans 10 pays en développement du Bassin méditerranéen et de la Corne de l'Afrique. La contribution du CCI porte essentiellement sur l'amélioration des capacités en compétitivité des PME et de leur accès aux moyens de financement. Par la formation et l'utilisation d'outils spécialement conçus, il aide les PME à aborder correctement les questions relatives au crédit commercial et à obtenir des prêts bancaires; il adapte des guides pratiques tels que <i>Les clés de l'exportation</i>, <i>Comment approcher les banques</i> et <i>Les clés du commerce électronique</i> aux différents pays, il améliore également les capacités des banques à analyser et à répondre aux demandes de crédits des PME. Le programme prévoit aussi à l'intention des chefs d'entreprises des activités de renforcement de capacités axées sur le financement, la compétitivité et le commerce électronique.</p>	<p>Les activités planifiées ont été réalisées dans tous les pays du programme, à l'exception du Maroc. Tout à la fin cependant, la Fédération des exportateurs des PME a été identifiée en tant que partenaire au réseau du CCI et une série de séminaires a été organisée conjointement au cours du premier trimestre 2005 à Marrakech et Casablanca. Plus de 100 entrepreneurs ont appris de quelle manière ils pouvaient améliorer leurs relations avec les banques et optimiser l'utilisation des produits financiers disponibles. Ils ont également identifié l'une des contraintes majeures comme étant le manque de transparence dans les processus d'approbation. Les banquiers présents sont d'accord pour tenter d'apporter des améliorations à la situation.</p>
Financements innovants liés au commerce pour les PME INT/37/15A. Italie.	<p>Le projet réalise une analyse des modes d'amélioration de l'accès au financement lié au commerce par les PME dans les pays en développement et les économies en transition et ce, par le biais de programmes et outils innovants. Plus particulièrement, il comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un rapport sur les principales faiblesses des programmes et mécanismes existants ainsi que des recommandations sur des modes innovants de soutien concret aux PME. • Une publication sur les procédures et mécanismes utilisés par les institutions les plus performantes pour améliorer et compléter l'offre de plans de financement efficaces pour faciliter l'accès au financement par les PME. 	<p>Sur la base d'une étude publiée dans le premier rapport et d'autres travaux d'un groupe de consultants régionaux, le support de publication a été assemblé et utilisé pour une série de séminaires et d'examen critiques par les pairs. Enfin, le document technique a été publié et certains instruments innovants ont été présentés dans quelques pays pour leur mise en application. En Asie en particulier, les travaux du projet ont permis la signature d'un Pd'A 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) et la création d'une initiative tripartite de financement des PME qui deviendra le centre d'excellence pour les opérations bancaires spécialisées dans les PME.</p>
Suivi de Market Intel pour améliorer le système d'information sur les marchés d'OPC sélectionnées. INT/47/73A. Pays-Bas.	<p>Après avoir identifié les forces et les faiblesses des capacités en information commerciale des institutions qui ont participé au Programme de séminaires Market Intel du CBI (2000-2004), le projet répond aux demandes des institutions participantes pour une assistance de suivi en vue de renforcer leur gestion de l'information et leurs capacités de services en information.</p>	<p>En 2005, le projet s'est concentré sur les réalisations suivantes;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le service d'information de la Cebu Furniture Industry Foundation (Philippines) a été renforcé par le déploiement d'un logiciel de gestion des informations et l'approvisionnement en ressources d'informations commerciales. • Le Département de promotion des exportations du Ministère du commerce (Éthiopie) a été renforcé par le déploiement de ressources d'informations et la mise à disposition de conseils sur le développement de leur service d'information.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
PACKit – Le kit d'informations intégré sur les emballages à l'exportation. INT/47/75A, Pays-Bas.	L'objectif consiste à fournir aux institutions partenaires un ensemble de modules d'information PACKit prêt à l'emploi par les institutions d'emballage et les prestataires d'assistance commerciale. Le Kit se compose de profils indépendants qui peuvent être combinés de différentes manières pour s'adapter aux intérêts de groupes utilisateurs spécifiques. Les profils modulaires présentent les informations relatives aux emballages, regroupées en quatre catégories : Les produits et leurs exigences en termes d'emballage; les différents matériaux d'emballage; les exigences des marchés cibles; et les profils de l'industrie de l'emballage dans les pays en développement et les économies en transition.	Les principales réalisations en 2005 : <ul style="list-style-type: none"> • La production du module PACKit sur l'impression; • La traduction de modules PACKit en français; • La mise à jour du site web; • La signature d'accord de diffusion avec un réseau de partenaires.
Renforcement des capacités des PME, des IAC et des gouvernements pour la promotion de l'exportation de services en provenance d'une sélection de pays africains. INT/47/78A, Pays-Bas.	Ce programme est conçu pour étudier la capacité et la demande du secteur des services, renforcer les capacités d'exportation des PME, proposer des ateliers de formation des formateurs aux associations de services et aux PME, apporter une assistance aux gouvernements pour la promotion des services, et mener des activités de renforcement de la mise en réseau des prestataires de services et du commerce interrégional.	Une rencontre de mise en réseau multi-sous-secteurs a réuni des représentants de plus de 70 associations de services et association professionnelles de 9 pays sub-sahariens, et a servi d'activité finale à ce projet. De nombreuses associations participantes ont pris part à une deuxième rencontre de mise en réseau en novembre.
Projet de promotion du commerce des services dans une sélection de pays d'Afrique. INT/47/87A, Pays-Bas.	La promotion des exportations du secteur des services fournit un moyen de diversification du commerce au-delà des exportations de biens traditionnels et, selon les travaux du CCI dans 16 pays d'Afrique sub-saharienne, il existe un potentiel significatif d'augmentation des exportations de services et de commerce Sud-Sud. Ce projet lancera dans trois autres pays d'Afrique un programme d'assistance technique du CCI en six étapes pour augmenter l'exportation de services. Dans le cadre du suivi aux rencontres de mise en réseau régionales des associations du secteur des services (phase V) qui renforcent les partenariats entre les participants, les trois nouveaux pays s'engageront dans le développement d'un consortium.	Des études de capacité ont été menées dans les trois pays bénéficiaires, et une première version a été soumise. Une sélection d'associations de services a été invitée à participer aux ateliers de formation organisés en octobre/novembre. Ces ateliers de formation ont également été organisés pour les PME et les officiels gouvernementaux. En Afrique du Sud, un atelier supplémentaire a été organisé pour les attachés commerciaux à l'étranger. Il visait à enseigner à ses représentants la façon d'identifier des opportunités au bénéfice des prestataires de services sud-africains. Une rencontre de mise en réseau Bridges Across Borders a été organisée à Johannesburg pour les trois pays participants et six autres pays qui avaient déjà bénéficié du projet au cours des années précédentes. Ce fut une rencontre très riche qui incluait une conférence sur les opportunités spécifiques dans la région, telles que la construction, le transport, la sous-traitance des processus d'affaires et le tourisme. La rencontre a été soutenue par le secrétariat du CDAA qui a commandité un représentant pour présenter le statut des négociations de services dans la région. Plus de 120 associations de services représentant plus de 300 000 membres ont bénéficié du programme.
Évaluation INT/47/87A :	<i>Les formulaires d'évaluation collectés au terme de la rencontre ont indiqué que la plupart des associations participantes du secteur des services a besoin d'une assistance pour le développement de compétences (par ex. la gestion des affaires et le cycle projet). Ils ont également mis en avant qu'une plus grande mise en réseau est nécessaire, tout comme une assistance technique pour développer des programmes de reconnaissance des services et de parrainage. Dans le cadre d'un suivi, il a été demandé aux institutions de contrepartie de pays participants d'effectuer un suivi avec leurs délégations respectives des résultats des premiers contacts pris pendant cette rencontre. Une importante couverture médiatique de l'évènement a contribué à la mise à jour d'importantes opportunités non exploitées dans le secteur des services sur le continent. De nombreux courriels venant de différents pays d'Afrique ont été enregistrés par le CCI.</i>	

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Partenaires dans l'emballage : renforcement du réseau. INT/47/91A. Pays-Bas.</p>	<p>L'objectif de ce projet consiste à tirer parti des réseaux établis dans le cadre du projet PACKit, dans le but de renforcer et d'élargir les travaux au sein des organisations d'emballage et entre ces dernières, à un certain nombre de niveaux. Les activités s'appuieront sur l'utilisation de ressources en ligne, des rencontres nationales et régionales, et sur une diffusion continue des matériels sur les emballages au travers des réseaux partenaires.</p>	<p>Le CCI a été invité à travailler en étroite collaboration avec l'Organisation mondiale de l'emballage (WPO) pour établir conjointement un curriculum de formation pour les pays en développement. Des accords de publications conjointes ont été signés avec le réseau pour assurer une diffusion à grande échelle de la base de connaissance PACKit à travers l'ensemble du réseau. Trois rencontres régionales ont eu lieu, ainsi que des semaines de formation nationale (Afrique du Sud, Cuba, Malawi et Sénégal).</p>
<p>Fournir aux IAC des renseignements sur les marchés présentés par secteur grâce au Service de nouvelles sur les marchés (SNM) du CCI. INT/47/92A. Pays-Bas.</p>	<p>Le projet implique le développement et la diffusion des rapports du service de nouvelles sur les marchés aux IAC d'Afrique subsaharienne. Les rapports du SNM traitent des produits et secteurs d'importance particulière pour l'Afrique subsaharienne : fruits et légumes, épices, jus de fruits, floriculture, matières premières pharmaceutiques et plantes médicinales. Outre un examen mensuel des prix, le rapport sur la floriculture et le rapport sur les fruits et légumes présentent de courtes analyses de marché et des «instantanés produits» présentant les opportunités et défis auxquels ces industries font face en Afrique. Le programme permettra une distribution des rapports SNM à l'ensemble des IAC d'Afrique subsaharienne incluses dans la base de données du CCI et/ou celles recommandées par le CBI.</p>	<p>En 2005, le CCI a lancé un programme de diffusion des rapports SNM dans les pays d'Afrique subsaharienne :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les organisations de promotion du commerce, les IAC dans les secteurs public, privé et à but non lucratif, les petites entreprises, les importateurs et exportateurs, les associations pour le développement des entreprises, etc., ont été ciblés comme les principaux bénéficiaires potentiels des rapports SNM. • Environ 250 IAC ont été identifiés dans 48 pays d'Afrique subsaharienne comme étant les bénéficiaires potentiels des rapports SNM. Ces bénéficiaires disposeront d'un accès libre aux rapports SNM suivants : fruits et légumes, plantes médicinales, médicaments et produits pharmaceutiques, épices et herbes culinaires; jus de fruits et de légumes; et fleurs coupées et plantes ornementales. • Ces bénéficiaires ont reçu par courrier postal une copie des informations concernant le programme du CBI pour accès libre aux rapports SNM, et des échantillons de chacun des rapports. Tous les bénéficiaires se sont également vus affecter un nom d'utilisateur et un mot de passe uniques pour accéder aux rapports par le portail d'information Product Map (www.p-maps.org).
<p>Ateliers interactifs conjoints CCI-CBI – manifestations parallèles au SMSI en 2005. INT/47/93A. Pays-Bas.</p>	<p>Il s'agit ici d'une initiative conjointe du CCI et du CBI pour offrir voyage et logement à 25 personnes pour qu'elles participent aux manifestations parallèles du CCI-CBI durant le Sommet mondial de la société de l'information (SMSI) ainsi qu'à d'autres activités du Sommet à Tunis en Tunisie en novembre 2005. L'objectif consiste à promouvoir le commerce électronique et la dimension commerciale de l'économie numérique, et à faire entendre la voix des PME des pays en développement dans le concert des discussions politiques relatives aux TIC pendant le SMSI. Le thème des manifestations parallèles de 2005 était «Comblent le fossé de l'utilisation et e@Works». Il traite</p>	<p><i>Évaluation INT/47/92A : Le projet a été revu par le CBI en octobre 2005, et des ajustements sur les rapports SNM ont été mis en place dès janvier 2006. Le programme continuera à se concentrer sur la mise à disposition des rapports aux IAC d'Afrique subsaharienne, et sur l'ajustement de leur contenu, avec une attention particulière portée sur les tendances et des informations qualitatives. La fréquence des rapports deviendra mensuelle ou trimestrielle (fleurs), et l'accent sera porté sur la garantie que les rapports seront mis à la disposition des vrais utilisateurs (par ex. les floriculteurs et les grossistes en fleurs d'Afrique subsaharienne). Le CBI apportera son soutien à ce sujet en fournissant des listes de contacts.</i></p> <p>Deux manifestations interactives parallèles au SMSI 2005 ont été organisées conjointement par le CCI et le CBI avec la contribution du seco et du Centre de conciliation et d'arbitrage de Tunis (CCAT). Un total de 23 participants (dont 6 femmes), financés par le CBI, ont participé et amélioré la compréhension des développements récents des TIC et de leur impact sur la croissance des affaires et des exportations. Un nouveau réseau mondial des points centraux du e-business en Afrique, Asie-Pacifique, Amérique latine et dans les Balkans a été lancé pour faciliter l'expansion du commerce électronique au niveau national comme au niveau régional. Un forum sur le commerce électronique a été créé dans ce sens sur le site web du CCI. Un certain nombre d'études de cas a été présenté par les participants (Burkina Faso, Pakistan, Sri Lanka et Tunisie) en tant que solution pratique aux affaires par l'électronique pour les PME.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
	<p>directement des problèmes cruciaux d'application des TIC par les communautés des affaires des économies en développement et en transition dans leurs opérations de tous les jours. La manifestation contribue à combler le «fossé numérique» en améliorant le rôle de leader du secteur privé, en favorisant la transparence dans la formulation de stratégies de commerce électronique solides et en développant les réseaux d'informations et d'affaires. Les leçons apprises et les meilleures pratiques en termes de stratégie d'affaires par l'électronique, de création de compétences en électronique, de marchés électroniques et d'outils d'affaires par l'électronique serviront de guides pratiques dans la formulation de réponses constructives aux nouveaux défis mondiaux concernant les technologies de l'information.</p>	
<p>Renforcement des capacités des PME, IAC et des gouvernements pour la promotion de l'exportation de services en provenance d'une sélection de pays africains francophones. INT/50/45A. Norvège.</p>	<p>Ce projet étudie les capacités et demandes du secteur des services, renforce les capacités d'exportations des PME; propose aux associations des ateliers de formation des formateurs; soutient les gouvernements pour la promotion des services; et mène des activités pour encourager la mise en réseau et le commerce intrarégional</p>	<p>Une mission a été menée en mai au Cameroun pour identifier les activités possibles de suivi au sein des associations de services en termes de promotion des services de ce pays. C'est ainsi que le Cameroun a participé pour la première fois à ServiceExportNet 2005 afin de partager les points de vue et meilleures pratiques relatives à la promotion du commerce des services en Afrique et dans d'autres régions.</p>
<p>CCI – participation du Malawi et de la Zambie au Forum exécutif 2005 du CCI. INT/50/46A. Norvège.</p>	<p>Le projet a pris en charge les frais de voyage et de logement pour permettre aux équipes de conception de stratégie du Malawi et de la Zambie de participer au débat global du Forum exécutif 2005 sur «L'exportation des services : «Miroir aux alouettes ou Potentiel énorme – Implications pour les concepteurs de stratégies».</p>	<p>Un plan d'action a fait l'objet d'un accord et est en cours de mise en œuvre pour la réalisation d'une stratégie nationale d'exportation dans chaque pays. La finalisation est prévue au début de l'année 2006.</p>
<p>Forum exécutif sur les stratégies nationales d'exportation - 2004 INT/61/95A. Suisse.</p>	<p>Le projet implique la conception d'un logiciel pour présenter le centre de référence et l'assistance en ligne aux équipes de conception de stratégies.</p>	<p>Logiciel conçu et les essais ont débutés.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Site web du guide sur le café. INT/61/96A. Suisse.</p>	<p>Ce projet implique la création d'un site web contenant l'intégralité du texte du guide sur le café de 330 pages, qui est la publication du CCI la plus demandée depuis quelques années. Le site est convivial, avec 500 encadrés sur le commerce international du café (statistiques, marchés, contrats, logistique, financement, certifications, qualité). Le site web inclut un service de questions-réponses à l'adresse des utilisateurs. Un panel d'experts sur le café répond habituellement sous 8 à 10 jours. La priorité est donnée aux utilisateurs des pays en développement. L'ensemble du site est en anglais, français et espagnol.</p> <ul style="list-style-type: none"> • www.thecoffeeguide.org • www.leguieducafe.org • www.laguiaidelcafe.org 	<p>Réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le site web sur le café s'est ouvert en mars (service de questions-réponses en juillet). • Des présentations en direct ont été effectuées à l'Organisation internationale du café (ICO) à Londres en mai 2005 et à la Conférence mondiale sur le café au Brésil en septembre (invitations de l'ICO). • Plus de 60 réponses avaient été stockées dans les archives questions-réponses à la fin de l'année 2005. • Le nombre de visiteurs s'accroît (1 400 visiteurs différents en novembre), dont un grand nombre est originaire de pays producteurs de café.
<p>Évaluation des capacités de services. INT/72/03A. États-Unis d'Amérique.</p>	<p>Le projet AGCS est conçu pour renforcer l'expertise en matière de commerce des services dans le pays client, fournir des informations complètes sur le marché des services du client et identifier les options de négociation commerciale par des consultations avec des experts en matière de services. Le projet renforce les capacités en engageant un consultant national pour examiner le commerce des services au travers d'une étude et d'une enquête auprès des associations, sociétés, et ministères facilitant le commerce.</p>	<p>Réalisations en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au Kenya, 60 sociétés de services ont été interrogées sur les obstacles relatifs au commerce, une étude a été produite et un dossier confidentiel a été établi. Le représentant national est également venu à Genève pour discuter de l'étude et du dossier ainsi que pour des consultations auprès de l'OMC. Un suivi a été demandé par le Kenya. • Au Bangladesh, 60 sociétés de services ont été interrogées sur les obstacles relatifs au commerce, une étude a été produite et un dossier confidentiel a été établi. Le représentant national est également venu à Genève pour discuter de l'étude et du dossier ainsi que pour des consultations auprès de l'OMC. • Au Rwanda, 20 sociétés de services des secteurs du tourisme et du voyage, des transports et des communications ont été interrogées sur les obstacles relatifs au commerce, une étude a été produite et un dossier confidentiel a été établi. • En Indonésie, l'étude est en cours. • Les évaluations auront lieu au cours du premier semestre 2006.
<p>Le secteur des affaires et le développement (Business for Development) INT/74/01A. États-Unis d'Amérique.</p>	<p>L'initiative «Business for Development (B4D)» du CCI vise à promouvoir l'objectif fondamental de la Déclaration de Doha, qui a placé le développement économique au cœur de son programme de travail. Cet objectif ne peut être atteint sans le renforcement du Système commercial multilatéral (SCM) et sans une plus grande intégration des pays en développement à ce système. C'est ainsi que l'initiative souhaite contribuer à la reprise urgente des négociations de l'OMC.</p>	<p>En 2005, ce budget a contribué à l'organisation de trois rencontres B4D.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guatemala : 34 représentants de 8 pays; • Macao (Chine) : 120 représentants de 15 pays; • Hong Kong (Chine) : 124 représentants de 49 pays. <p>Ces rencontres organisées dans le contexte de l'initiative de renforcement des capacités B4D menée depuis deux ans, ont permis aux participants d'observer les meilleures pratiques de défense des</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
	<p>B4D vise à atteindre son objectif en organisant des rencontres régionales en Afrique australe et de l'Est, en Afrique de l'Ouest, en Asie, en Amérique latine et dans les Caraïbes ainsi qu'en Europe centrale et de l'Est. Les équipes nationales composées de deux personnalités de la communauté des affaires et d'un concepteur de stratégie du gouvernement sont invitées à ces événements. L'ordre du jour des rencontres est adapté aux priorités et préoccupations spécifiques du monde des affaires dans chaque région, y compris les aspects régionaux et bilatéraux des relations commerciales. Toutes les rencontres traitent des problèmes les plus importants encore en suspens du Cycle de développement de Doha; passent en revue les positions de base des pays de la région vues sous l'angle des affaires; et fournissent une plate-forme pour la présentation des intérêts spécifiques des entreprises à la reprise des négociations et au renforcement du SCM.</p>	<p>Intérêts des entreprises telles qu'elles sont mises en route dans les pays développés et en développement, et d'échanger leurs points de vue à ce sujet, de mieux impliquer les milieux académiques et les chercheurs dans le processus de conception de politiques, et de traiter des particularités des petits pays.</p> <p>Les rencontres ont permis des synergies et le partage des coûts avec d'autres organisations internationales (comme la CESAP des Nations Unies et l'ACICI), ainsi que la participation à titre gracieux de personnalités du monde des affaires de pays développés et en développement. Elles ont également permis d'inclure des participants dans leur délégation officielle nationale à la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong, et qui, sans le soutien du CCI, n'aurait pas pu y être présents.</p>
<p>Programme d'assistance du CCI pour promouvoir le commerce des services. INT/75/18A. Commission européenne.</p>	<p>Le programme d'assistance technique au commerce des services adapté aux cinq pays bénéficiaires (Colombie, Équateur, Djibouti, Mozambique et Pérou) comprend des études sur les capacités d'exportation, l'inclusion de chaque pays dans un portail de promotion des services et la mise à disposition de modules de formation de formateurs sur les services, destinés aux PME, associations de services et au gouvernement.</p>	<p>Une formation sur différents thèmes associés au commerce des services a été dispensée à plus de 500 PME du secteur des services, associations de services et officiels de gouvernements en Colombie, au Pérou et en Équateur. Cinq études ont été réalisées sur les capacités d'exportation de services avec l'accent mis sur les négociations commerciales multilatérales, et quatre officiels des gouvernements ont participé à un séminaire organisé en collaboration avec l'OMC et centré sur l'AGCS.</p>
<p>Séminaire/atelier pour la formulation d'un carnet de route pour l'industrie du jute avec l'accent mis sur la diversité des produits. INT/77/14A. Groupe international d'étude du jute.</p>	<p>L'objectif du projet consiste à développer un carnet de route pour le secteur du jute.</p>	<p>Le carnet de route a été établi en 2005.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>Consultations pour le Cadre intégré relatif à l'assistance technique liée au commerce à des pays les moins avancés. INT/80/91A. Suède.</p>	<p>Le projet vise à identifier tous les projets d'ATLC et les activités mises en œuvre, financées ou planifiées dans 14 PMA participant au Cadre intégré (CI) et qui avaient validé leur étude diagnostic d'intégration du commerce (EDIC) à fin juin 2005 (Burundi, Cambodge, Djibouti, Éthiopie, Guinée, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Népal, Sénégal et Yémen).</p> <p>Alors que la mise en œuvre du CI est importante pour tous ses partenaires, les informations données à l'heure actuelle par les EDIC sur les activités en ATLC restent sporadiques. Pour cette raison, de telles informations doivent être collectées et analysées en détail de façon à donner à la communauté internationale une image plus claire des avantages que les PMA tirent de l'initiative du CI.</p>	<p>Activités principales en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les activités de l'ATLC lancées, financées ou planifiées par les partenaires au développement dans les 14 PMA sélectionnés ont été identifiées. • Quatorze tableaux reprenant les projets de l'ATLC et examinant leur correspondance avec les matrices d'action de l'EDIC ont été établis. • Toutes les informations récoltées et qui ont été présentées, ont fait l'objet de discussions et ont finalement été validées par un nombre important de donateurs et par les points centraux du CI de chaque pays. • Des missions de contrôle sur le terrain ont été réalisées au Mali et au Sénégal, ainsi qu'une mission de validation à Bruxelles (Commission européenne). • Un texte d'accès aisé a été rédigé, contenant les informations des tableaux et de l'ensemble des données collectées, et permettant aux partenaires d'avoir une bonne compréhension des bénéfices que les PMA peuvent tirer de l'initiative du CI.
<p>Service de nouvelles sur les marchés pour les matières premières pharmaceutiques et les médicaments essentiels. INT/85/01A. Organisation mondiale de la santé.</p>	<p>Ce service promeut la transparence des marchés des matières premières pharmaceutiques et aide les producteurs de médicaments essentiels dans les pays en développement à importer des matières premières à des prix abordables.</p>	<p>Le service a publié et diffusé des rapports mensuels contenant une mise à jour régulière des prix et données commerciales associées sur 330 matières premières pharmaceutiques utilisées pour la production de médicaments essentiels. En proposant des informations à jour et crédibles, les rapports ont augmenté la transparence et ont amélioré la concurrence en termes de prix et de qualité au bénéfice de tous les acteurs du marché, en particulier ceux des pays en développement. Les participants des pays en développement et les 264 agences régionales de l'OMS ont bénéficié d'un accès gratuit et ont largement diffusé les informations aux acteurs du marché. Les rapports ont également été diffusés par le site web SAM Product Map pour les produits pharmaceutiques et les médicaments, qui comprend une gamme d'informations sur les marchés quantitatives et qualitatives, telles que des dossiers sur les marchés et informations sur les contacts d'affaires. Ceci a étendu l'accès à de nouvelles audiences dont plus de 35 partenaires nationaux Product Map. L'expert SNM pour les produits pharmaceutiques a également fourni un soutien substantiel et a participé à une rencontre acheteurs-vendeurs sur les produits pharmaceutiques et naturels à Singapour organisée par le Programme de promotion du commerce Sud-Sud du CCI, et a fourni une assistance de soutien à un certain nombre d'autres programmes sur des questions importantes portant sur des produits pharmaceutiques.</p>
<p>Fonds renouvelable pour les matériels de formation IPSM. INT/R/01A. Fonds renouvelable – IPSMS.</p>	<p>Le fonds renouvelable sert à mettre au point les outils techniques permettant aux pays en développement et aux économies en transition de parvenir à une utilisation plus économique des ressources de change étrangères investies dans l'achat et l'approvisionnement des biens et services importés. Les outils comprennent des packs de formation, des simulations informatisées, des livres, des périodiques, des supports audio-visuels, etc., et en particulier le Système d'apprentissage modulaire (SAM).</p>	<p>Le fonds a poursuivi son assistance aux pays en développement pour renforcer leurs capacités dans le domaine des achats internationaux et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement par l'utilisation du SAM. Le réseau SAM est en pleine croissance : 10 institutions ont été ajoutées en 2005. L'intérêt pour le programme de certification SAM est en constante augmentation : de 480 examens en 2002, à 944 en 2003, 1.219 en 2004 pour atteindre 1.941 examens en 2005. Les revenus générés par la vente de matériels SAM et/ou la participation à des examens en 2005 ont atteint US\$ 66.600. SHAPE a été employé dans de multiples situations : des ateliers diagnostic au Botswana, au Malawi, au Mali et en Mauritanie, à l'adoption des stratégies nationales (par ex. les secteurs de transformation des fruits et légumes dans quatre pays d'Asie centrale).</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Fonds renouvelable pour l'analyse de flux commerciaux et les études de marché. INT/R2/01A. Fonds renouvelable – SAM.	<p>Un nouveau module a été ajouté : SHAPE, incluant le développement de stratégies de groupes de secteurs et de sociétés. Cet outil vise à aider les pays à développer des stratégies qui les aideront à intégrer plus facilement les chaînes de valorisation internationales. Du côté du secteur public, le fonds continue à répondre aux demandes de formation spécifiques sur le Système de formation à la passation de marchés publics.</p> <p>Le fonds renouvelable a été créé pour soutenir le développement et la diffusion de l'ensemble des outils et services d'analyse de marché du CCI. Cela comprend le développement et la maintenance des portails d'analyse de marché sur web : TradeMap et Product Map, et les outils sur CD : Market Access Map et PC-TAS. Le fonds soutient également le renforcement complet des capacités pour les utilisateurs en matière d'application des outils de promotion du commerce, de développement de stratégie du commerce, de marketing, de stratégie des affaires et d'autres domaines. Enfin, le fonds apporte son soutien à des études individuelles pour des clients, se concentrant sur des domaines d'intérêt spécifiques comme l'identification des secteurs prioritaires pour la promotion du commerce, l'analyse des conditions d'accès au marché de pays particuliers, l'assistance aux donateurs pour un meilleur ciblage de leur assistance technique, et l'analyse des conséquences des préférences commerciales.</p>	<p>Des réactions positives sur l'outil ont été enregistrées venant de pays d'Amérique latine. SHAPE a été utilisé pour soutenir différents projets du CCI. Sa contribution financière directe au fonds pour 2005 était de US\$ 64.000.</p> <p>Le Fonds renouvelable SAM a présenté les réalisations suivantes en 2005 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La poursuite de l'expansion des partenaires nationaux x TradeMap, 57 à ce jour. • Une expansion impressionnante de Market Access Map en un outil en ligne avec plus de 50 partenaires nationaux, et une base de données recouvrant, en 2005, plus de 70 pays – considérée par les partenaires clés comme la plus importante au monde. • Plus de 50 manifestations pour le renforcement des capacités (d'un total de 56 du SAM) dans le monde pour l'utilisation des outils d'analyse de marché et pour le processus d'analyse. • De nombreuses contributions aux forums mondiaux relatives aux mesures du commerce, à l'analyse de marché, aux conditions d'accès de marché et d'autres domaines. • Un certain nombre d'études spécifiques pour des clients individuels sur les conditions d'accès au marché et dans d'autres domaines. • De nombreux efforts de développement produits. Mesuré en termes d'impact, le fonds a financé la formation de 1.400 participants (pour un total de 1.588 du SAM) avec des évaluations très largement positives, et a permis d'augmenter l'accès aux données d'analyse de marché comme le montrent les statistiques d'usage des outils dans le monde entier, dont 16.500 visites mensuelles à TradeMap, plus de 4.500 visites au Market Access Map par mois à fin 2005, et l'utilisation d'un ou plusieurs outils MAS dans 140 pays en 2004-2005. • Le fonds a également soutenu le développement et le lancement de la première génération d'Investment Map avec la CNUCED.
Fonds renouvelable pour le système d'information commerciale. INT/R3/01A. Fonds renouvelable – SIC.	<p>L'objectif du fonds consiste à renforcer les compétences en gestion de l'information des IAC dans les pays partenaires du CCI. Ceci est obtenu par la mise à disposition de tuteurs, de formations et d'un accès aux outils de gestion de l'information et aux ressources en information, ces dernières incluant Product Map.</p>	<p>Le nombre de clients de Product Map a atteint 202 dans plus de 80 pays. Ceci inclut 76 points focaux dans différents pays, accédant à et diffusant l'ensemble des 72 Product Maps et 65 clients individuels. Un accès spécial aux rapports SNM par Product Map a été fourni aux 71 IAC en Afrique subsaharienne. Le nombre moyen de visites par mois a atteint 20.000 en 2005. L'interface a été traduite de l'anglais vers l'espagnol, le chinois, le français et le portugais. En termes de renforcement des capacités, le fonds a soutenu trois séminaires à Genève sur la gestion de l'information commerciale (respectivement en anglais, en français et en espagnol). Trente-trois responsables de l'information ont participé à ces événements; beaucoup de réactions positives ont été enregistrées ainsi que l'espoir que les responsables pourront fournir des services d'information améliorés à leurs clientèles respectives.</p>

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
Fonds renouvelable pour la promotion du commerce Sud-Sud. INT/R/01A. Fonds renouvelable – SSTP.	Il s'agit d'un compte spécifique pour des projets indépendants, mettant en jeu des segments spécifiques de la méthodologie en trois étapes du SSTP, comme les services de mise en relation et les ateliers de sélection de produits.	Dans le cadre d'un partenariat entre le CCI, le Centre omanais pour la promotion des investissements et le développement des exportations et le Conseil du commerce extérieur de Tanzanie (BET), le projet a fourni une assistance technique visant à augmenter les exportations entre Oman et la République-Unie de Tanzanie. Dans ce contexte, une rencontre acheteurs-vendeurs a été organisée à Dar-Es-Salaam en septembre en coopération avec le BET. Les 38 entreprises participantes ont rapporté des transactions d'affaires estimées à US\$ 1 million.
Fonds renouvelable pour les outils de compétitivité des entreprises et services de soutien associés. INT/R/7/01A. Fonds renouvelable – Compétitivité des entreprises.	Le fonds renouvelable du SAE sur les «outils pour le commerce» vend des outils et soutient de nouvelles recherches et travaux de développement relatifs à l'augmentation de la compétitivité commerciale des partenaires. Au fur et à mesure que de nouveaux outils sont mis au point, ils sont mis à disposition des partenaires et les revenus générés sont ajoutés au fonds. Le fonds peut également contribuer aux activités de renforcement des capacités des partenaires en soutenant l'application d'outils développés par ce même fonds.	Les applications principales de 2005 ont été : <ul style="list-style-type: none"> • Un partenariat avec ExpoLink en Égypte pour mener une équipe de 42 directeurs généraux de l'industrie de l'alimentation et de l'emballage égyptiens au travers du salon INTERPACK et mise à disposition d'une assistance durant tout le salon pour augmenter la compréhension des grands thèmes portant sur l'emballage, participer aux manifestations INTERPACK, développer des opportunités commerciales et améliorer les réseaux. • <i>La Feuille de route sur la normalisation, la gestion de la qualité, l'accréditation et la métrologie</i> traduite de l'anglais avec aussi une version en espagnol, pour diffusion aux partenaires.
Meet in Africa. INT/S/1/01A. Compte spécial – «Meet in Africa».	Ce projet est alimenté par les revenus générés par les manifestations Meet in Africa. Il soutient les opérations de la Fédération africaine du cuir et des industries connexes (FACIC) pour devenir le représentant sectoriel régional et dans l'optique de Meet in Africa 2006, devant se tenir au Caire en Égypte. La FACIC a été désignée comme organisatrice de Meet in Africa. Le projet assistera le fonctionnement du secrétariat à Addis Abeba et de cinq points de référence sous-régionaux, et aidera à la préparation de plans d'affaires et d'autres instruments de planification.	Un Pd'A pour une subvention – basée sur les revenus générés par Meet in Africa – du CCI à la FACIC a été signé en mars 2005 dans le but de soutenir la création et les activités d'un secrétariat à Addis Abeba et le lancement et fonctionnement de points de référence régionaux en Afrique du Sud, au Cameroun, en Égypte, au Kenya, et au Mali. La FACIC a été enregistrée conformément aux lois éthiopiennes après le déménagement de Tunis à Addis Abeba, et des consultations ont eu lieu au sein de la FACIC pour la révision de ses statuts et de son règlement intérieur, pour préparer un plan stratégique et un plan d'affaires, et pour définir le rôle et les activités du secrétariat et des points de référence par des plans-cadre correspondants. Des consultations ont également eu lieu entre la FACIC, les autorités égyptiennes et les associations professionnelles dans le but d'organiser Meet in Africa 2006 au Caire, selon le mandat de l'assemblée générale de la FACIC tenue à Addis Abeba en octobre 2004.
Programme d'assistance technique intégrée conjointe (JITAP) II – Unité de coordination. RAF/D/2/50A. Fonds global d'affectation (phase II).	JITAP est un programme de renforcement des capacités multi-pays et multi-agences dans le domaine du système de commerce multilatéral (SCM). Après une première phase réussie du JITAP (1998-2002), une seconde phase a débuté en février 2003. Les objectifs du programme sont le renforcement des capacités et de la base des connaissances nationales sur le SCM dans les pays partenaires dans le but : <ul style="list-style-type: none"> • D'obtenir une meilleure participation dans les négociations commerciales, la mise en œuvre des Accords de l'OMC, et la formulation de politiques commerciales associées, de stratégies et de positions de négociation; 	En 2005, le renforcement des capacités du SCM dans le cadre du JITAP a atteint une réelle dynamique dans toutes les sphères d'intervention : <ul style="list-style-type: none"> • Les comités inter-institutionnels sont entièrement opérationnels et engagés dans les Négociations de Doha, par la préparation et l'adoption de stratégies et de priorités de négociations clairement reliées aux plans de réduction de la pauvreté. • Grâce au JITAP, les pays ont terminé les préparations nationales pour la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong en décembre, avec une implication significative de l'ensemble des partenaires. Le programme a contribué par une aide technique à l'élaboration des stratégies de négociations nationales.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
<p>JITAP II – Module CCI du JITAP. RAF/D2/53A. Fonds global d'affectation (phase II).</p>	<ul style="list-style-type: none"> D'améliorer les capacités d'offre et les connaissances du marché des entreprises exportatrices ou prêtes à exporter, pour tirer bénéfice des opportunités commerciales résultant d'un meilleur accès aux marchés dans le cadre du SCM. Site web : www.jitap.org <p>Les activités du programme sont mises en œuvre conjointement par le CCI, la CNUCED et l'OMC sous la forme de cinq modules :</p> <ul style="list-style-type: none"> Support institutionnel au SCM, conformité, politiques et négociations (module 1); Renforcement des centres de référence SCM et points d'information nationaux (module 2); Renforcement des connaissances et réseaux SCM (module 3); Stratégies sectorielles pour les biens et les services (module 4); <p>Mise en réseau et synergie de programme (module 5).</p>	<ul style="list-style-type: none"> L'étude et l'adaptation de la politique commerciale, dont une évaluation détaillée de l'impact des Accords de l'OMC, ont été lancés. Les centres de référence et les points d'information nationaux ont été créés, renforcés et mis en opérations par la fourniture d'ordinateurs, de logiciels, de formations et de documentation au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Kenya, en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie et en Tunisie. Une évaluation des besoins pour la création de points d'informations sur le SCM au Botswana, au Cameroun, au Malawi, au Mali, en Mauritanie, au Mozambique, au Sénégal et en Zambie a été menée pour mise en œuvre en 2006. Plus de 360 professionnels ont suivi une formation et ont acquis une connaissance et des compétences de négociations plus approfondies sur le SCM par 14 ateliers spécialisés et 2 vidéo-conférences. Les capacités d'offre en nouveaux produits ont été renforcées et les exportations font l'objet d'une promotion par la mise en œuvre d'actions stratégiques sectorielles. Un guide de diversification des produits de base est disponible pour essai et diffusion. <p>Le dialogue entre la communauté du commerce et celle du développement s'est amélioré significativement dans ces pays, facilité par les institutions du JITAP comme les comités nationaux de pilotage et les comités inter-institutionnels. La mise en réseau des institutions et des partenaires sera poursuivie par le Multi-portail JITAP, dont l'étude de faisabilité et les modèles sont maintenant prêts à être mis en œuvre.</p>
	<p>L'objectif du JITAP consiste à créer et à renforcer les capacités d'une sélection de pays d'Afrique à s'intégrer au SCM. Plus spécifiquement, le renforcement des capacités des entreprises dans les pays partenaires vise à développer et à améliorer les capacités de l'offre et la connaissance du marché par les entreprises exportatrices ou prêtes à l'exportation pour tirer bénéfice des opportunités commerciales consécutives à la libéralisation des marchés par le SCM émergent.</p> <p>Dans le cadre des objectifs du programme, le CCI est en charge de la mise en place du module 4 du JITAP, «les stratégies sectorielles pour les biens et les services», dont le but est d'aider les entrepreneurs et décideurs des pays concernés à formuler des stratégies pour des secteurs spécifiques (biens et services) qui disposent d'un important potentiel en matière d'exportations. Le CCI contribue à la mise en œuvre des quatre autres modules du programme pour garantir l'implication de la communauté des affaires dans toutes les activités du JITAP qui y sont liées.</p>	<p>En 2005, le projet s'est concentré sur les résultats suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les actions prioritaires identifiées dans les stratégies sectorielles développées dans le cadre du JITAP I ont été mises en place au Bénin, au Burkina Faso, au Ghana, au Kenya et en Ouganda. Une formation sur les outils d'analyse de marché a été dispensée au Bénin, au Burkina Faso, au Ghana, au Mali et en Tunisie, et une souscription aux outils a été assurée pour l'ensemble des pays du JITAP. Une matrice mise à jour des produits et marchés prioritaires a été réalisée en Côte d'Ivoire, ainsi qu'une analyse détaillée des conditions d'accès au marché. Des travaux de développement d'une stratégie sectorielle ont été entrepris au Botswana, au Cameroun, au Malawi, au Mali, en Mauritanie, au Mozambique, au Sénégal et en Zambie. Des stratégies sectorielles et des plans d'action associés ont été développés et lancés au Bénin pour le secteur du manioc, au Burkina Faso pour le secteur de la viande et en Ouganda pour les services, l'artisanat et les insectes d'intérêt commercial.

Titre et numéro du projet, sources de financement	Description du projet	Réalizations à fin 2005
		<ul style="list-style-type: none"> • Le CCI a participé à la création ou au renforcement de centres de référence et de points d'information nationaux au Bénin, au Burkina Faso, au Ghana, au Mali, en Ouganda et en République-Unie de Tanzanie et en Tunisie. Une sélection des publications du CCI a été envoyée à tous ces points d'information. • Sous la responsabilité du CCI, quatre ateliers régionaux ont été organisés, sur les OTC à Lilongwe au Malawi en juin et à Bamako au Mali en novembre, sur les SPS à Lusaka en Zambie en juillet et à Cotonou au Bénin en septembre. • Des personnes-ressources des sections techniques ont participé à une série d'ateliers sous-régionaux sur les compétences en négociation du SCM, sur les services, sur le NAMA, sur l'agriculture dont le coton, sur les douanes et la facilitation du commerce. Elles ont en outre participé à deux vidéo-conférences sur le textile et les vêtements.

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 *Internet* : <http://www.intracen.org>