



***Rapport du comité consultatif du
Fonds global d'affectation spéciale***

Table des matières

Note	iv
INTRODUCTION	1
LE COMITE CONSULTATIF	1
PREMIER COMPTE	2
DEUXIEME COMPTE	3
Rapports d'avancement des programmes du deuxième compte	3
I. Défense des intérêts des entreprises pour le commerce (World Trade Net)	3
Tableau – Situation budgétaire au 31 décembre 2005	7
II. Programme de promotion du commerce Sud-Sud	8
Tableau – Situation budgétaire au 31 décembre 2005	11
III. Programme E-Trade Bridge pour les PME (un programme de développement des capacités pour le commerce électronique)	12
Tableau – Situation budgétaire au 31 décembre 2005	15
IV. Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation (PRPE)	16
Tableau – Situation budgétaire au 31 décembre 2005	19
V. ServiceExportNet	20
Tableau – Situation budgétaire au 31 décembre 2005	22
VI. Conception et gestion des stratégies nationales d'exportation	23
Tableau – Situation budgétaire au 31 décembre 2005	25
TROISIEME COMPTE	26
Annexe I – Fonds global d'affectation spéciale: Contributions annoncées et ressources disponibles	27
Annexe II – Fonds global d'affectation spéciale: Deuxième Compte – Contributions annoncées et allocations aux programmes individuels	28

Note

Les abréviations suivantes sont utilisées :

ABAC	Conseil consultatif du monde d'affaires de l'APEC
ACICI	Agence de coopération et d'information pour le commerce international
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur)
ARTNeT	Réseau de recherche et de formation sur le commerce Asie-Pacifique
ATF	Fonds d'affectation spéciale Asie
ATIIFTAP	Association d'institutions de formations pour le commerce extérieur en Asie et dans le Pacifique
ATLC	Assistance technique liée au commerce
CAN	Communauté des nations andines
CBI	Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (Pays-Bas)
CCI	Centre du commerce international CNUCED/OMC
CEE	Commission économique des Nations Unies pour l'Europe
CEMAC	Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale
CESAP	Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CRDI	Centre de recherches pour le développement international
DGE	Développement de la gestion des entreprises
ESF	Forum européen sur les services
ETB	E-Trade Bridge
FGAS	Fonds global d'affectation spéciale
FICCI	Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie
FMI	Fonds monétaire international
FNSEA	Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles
GCC	Groupe consultatif commun du Centre du commerce international CNUCED/OMC
IAC	Institution d'appui au commerce
GACAI	Gestion des achats et des approvisionnements internationaux
ISO	Organisation internationale de normalisation
MERCOSUR	Marché commun du Sud
NAMA	Accès au marché non agricole
NORAD	Agence norvégienne de coopération pour le développement
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIF	Organisation internationale de la francophonie
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non-gouvernementale
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SCM	Système commercial multilatéral
SCS	Section du commerce des services
SFM	Système de formation modulaire (GACAI)
SMSI	Sommet mondial sur la société de l'information
SSTP	Programme de promotion du commerce Sud-Sud
TABD	Dialogue économique transatlantique
TIC	Technologies de l'information et de la communication
UE	Union européenne
UIT	Union internationale des télécommunications
UNICE	Union des industries de la Communauté européenne
WEF	World Economic Forum/Forum économique mondial
WWF	Fonds Mondial pour la Nature

INTRODUCTION

1. La proposition d'établir un Fonds global d'affectation spéciale (FGAS) et un Comité consultatif a été adoptée lors de la vingt-huitième session du Groupe consultatif commun (GCC) en juin 1995. La mise en place d'activités financées par le FGA a démarré début 1996.

2. Au cours de l'an 2005, le FGAS était toujours un mécanisme essentiel du développement de la portée des activités de coopération technique du CCI. Afin de compléter le budget ordinaire du CCI, le Fonds lui a permis de fournir un certain nombre de services aux pays partenaires et à réaliser sur le terrain des activités à un plus grand nombre de bénéficiaires. Six programmes du deuxième compte étaient opérationnels en 2005.

3. La combinaison et l'appui conjugué des ressources et des activités relevant du premier et du deuxième compte ont permis au CCI de répondre efficacement aux demandes collectives des pays partenaires. Plus particulièrement, le premier compte a donné au CCI les moyens d'assurer la mise à disposition d'experts essentiels et de haut niveau et donc d'étendre la gamme de fonctions complémentaires liées au commerce disponible au sein de l'organisation. Un troisième compte a été créé au début de l'année 2005, qui a permis aux donateurs de contribuer par le biais de co-financements aux programmes conjoints CCI/Commission européenne.

LE COMITE CONSULTATIF

4. Le Comité consultatif, sous la présidence du Directeur exécutif du CCI, conseille le secrétariat du CCI et assure la transparence quant à l'utilisation du Fonds.

5. Le Comité est actuellement composé de 19 membres : Allemagne, Canada, Chine, Cuba, Danemark, Fédération de Russie, Finlande, Inde, Irlande, Madagascar, Népal, Nigeria, Norvège, Pays-Bas, République islamique d'Iran, Royaume-Uni, Suède, Suisse et Venezuela. En outre, les pays suivants ont obtenu, sur leur demande, un statut d'observateur : Algérie, Argentine, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Cameroun, Chili, Commission européenne, Égypte, États-Unis d'Amérique, Éthiopie, France, Italie, Japon, Malte, Pakistan, Panama, Pérou, Roumanie, Slovaquie, Tunisie et Turquie.

6. Selon les procédures de travail du Comité, les membres sont nommés pour une durée d'un an, entre deux sessions annuelles du GCC. Le Comité recommande, comme lors des années précédentes, que chaque groupe régional décide si sa représentation doit être prolongée pour une année supplémentaire ou si l'un ou tous ses représentants doivent être remplacés par de nouveaux membres, tout en tenant compte du fait qu'il faut assurer la continuité du travail du Comité. De même, tout pays désirant proposer sa candidature pour représenter sa région doit demander un statut d'observateur afin de se familiariser avec les procédures du Comité avant de prendre officiellement la suite d'un membre sortant.

7. Le Comité s'est réuni deux fois en 2005 afin de revoir les propositions du secrétariat du CCI pour

l'affectation des fonds dans le cadre du premier compte et l'état d'avancement des quatre programmes financés par le deuxième compte, soit : «Développement des affaires et les Accords de l'OMC (World Trade Net)»; «Promotion du commerce Sud-Sud»; «E-Trade Bridge pour les PME – Un programme de développement des capacités pour le commerce par l'électronique» et le «Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation (PRPE)». Le Comité a aussi étudié et appuyé deux nouveaux programmes du deuxième compte, «Renforcement des capacités dans la conception et la gestion de stratégies d'exportations» et «ServiceExportNet» qui ont été lancés en juin 2005. S'agissant de la préparation de rapports basés sur les résultats des programmes des premier et deuxième comptes, le Comité a noté que si le CCI a bien progressé dans la soumission de rapports axés sur l'impact des programmes du deuxième compte, il devra poursuivre ses efforts dans ce sens. De même, afin d'obtenir des rapports plus analytiques sur l'emploi des fonds du premier compte, le CCI devra continuer à présenter une sélection des réalisations réussies du premier compte, comme ce fut le cas pour la première fois en 2005, afin d'illustrer les résultats.

8. Le Comité a pris bonne note de la demande du secrétariat aux gouvernements donateurs pour qu'ils accélèrent la finalisation et le transfert des contributions au FGAS. En 2005, le CCI a continué à subir des retards dans la réception de fonds ce qui a entraîné, par voie de conséquence, des retards dans la programmation et la mise en œuvre de ses activités. Cette situation pourrait être évitée si les donateurs annonçaient leurs intentions avant le terme de l'année calendaire.

9. Les contributions inscrites au premier compte sont tout d'abord utilisées pour financer des expertises techniques, des activités de développement de programmes dans les domaines prioritaires agréés par le GCC, et des activités spécifiques à certains pays – principalement la formulation de programmes sur mesure – pour lesquels les ressources disponibles du budget ordinaire et autres sont insuffisantes. Elles financent également d'autres activités d'assistance au travail du CCI, comme des missions, des réunions d'experts et des évaluations indépendantes. La destination de ces contributions n'est pas définie, et elles sont régulièrement attribuées par le secrétariat du CCI en fonction des besoins les plus urgents, en prenant dûment en compte les paramètres arrêtés par le Comité consultatif.

10. Selon les pratiques habituelles, les ressources disponibles au cours d'une année donnée sont allouées jusqu'en mai de l'année suivante, c'est-à-dire jusqu'à ce que les nouvelles contributions soient annoncées ou confirmées lors des sessions annuelles du GCC. Cela garantit la continuité des expertises techniques financées par le FGAS et rend possible le financement d'activités devant démarrer avant que les nouvelles contributions soient mises à disposition.

**Première table ronde internationale
du réseau SFM-GACAI**

La première table ronde internationale du réseau SFM-GACAI du CCI, financée par le premier compte et organisée conjointement avec le Centre de formation pour le commerce extérieur égyptien (FTTC), s'est tenue au Caire du 24 au 26 janvier 2005. Elle a rassemblé plus de 50 spécialistes de 34 pays à travers le monde, venus principalement des institutions actuellement membres du réseau SFM-GACAI, mais également de quelques institutions s'appêtant à rejoindre le réseau. Les participants ont considéré la table ronde comme étant extrêmement réussie, celle-ci leur ayant donné de bonnes opportunités d'apprendre les meilleures pratiques de la part de leurs homologues pour la conception et la mise en place de programmes de soutien en formation et en conseil du SFM-GACAI, et de trouver des solutions pratiques à leurs besoins. Elle leur a également permis de conceptualiser, de discuter et de planifier des nouvelles activités et initiatives, dont des projets conjoints de soutien pour le développement de leurs programmes. La table ronde a permis de formuler des propositions et recommandations concrètes dans huit domaines clés, et a permis la création de plusieurs groupes de travail pour la poursuite de la mise en place de ces propositions.

11. Le total des fonds disponibles en 2005 s'est élevé à US\$ 4,67 millions, soit une augmentation de 8 % par rapport à 2004 (US\$ 4,34 millions). Les informations suivantes fournissent une vue d'ensemble des allocations aux divers sous-comptes à la fin décembre 2005.

- **Personnel essentiel** (US\$ 1 303 409). Ce sous-compte a financé en partie 12 spécialistes de haut niveau et d'expérience confirmée dans les

domaines spécialisés pour lesquels le CCI a besoin de conserver des expertises professionnelles de manière à pouvoir remplir sa mission de façon adéquate. Ce personnel a également été financé par d'autres sources, telles que engagements à court terme dans d'autres projets nationaux et multinationaux, couverture par dépenses d'appui ou utilisation de postes vacants du budget ordinaire lorsque cela était possible. Ceci a renforcé les capacités du CCI dans son offre de services de conseil dans des domaines tels que l'exportation de services, l'analyse de marché, le développement de la gestion des entreprises, les emballages à l'exportation, le financement des exportations, les aspects juridiques du commerce extérieur, le contrôle de la qualité des exportations et la défense des intérêts des entreprises.

- **Missions effectuées par le personnel du CCI** (US\$ 44 280). Ces missions concernaient le programme de travail régulier. Elles avaient différents objectifs, dont la participation à des rencontres spécialisées et la liaison avec les organisations de partenaires existantes ou potentielles, et qui ne pouvaient pas être financées par le budget ordinaire.
- **Activités de développement de programmes** (US\$ 514 877). Ce sous-compte a financé des activités visant à renforcer les capacités de recherche et de mise à disposition de services du

**Projet de renforcement des capacités parmi
les prestataires de services souffrant
d'un handicap (phase I & II)**

La plupart des pays en développement a traditionnellement négligé le potentiel des exportateurs de services souffrant d'un handicap. Les fonds du premier compte ont permis au CCI de voir s'il disposait des capacités suffisantes pour traiter de ce problème. Au cours de la phase I, le CCI a réuni des documents sur plus de 160 cas de prestataires de services handicapés dans six pays d'Amérique latine et ayant des relations commerciales avec des clients étrangers. Les cas incluent des personnes souffrant d'handicaps moteurs, sensoriels ou cognitifs. Les services proposés vont des services bancaires, touristiques, ou de traduction, aux services d'assistance technique, de bibliothèque en ligne et de contrôle de la qualité pour des produits de soins personnels. Des méthodologies pratiques ont été développées afin de renforcer les nécessaires capacités institutionnelles des ONG assistant les personnes handicapées. Dans la phase II du projet, le CCI et une ONG brésilienne testeront les méthodologies au Brésil en étroite collaboration avec les IAC nationales. Le projet vise à la fois les PME et les prestataires de service indépendants qui : (i) travaillent déjà localement avec succès et souhaitent exporter; (ii) n'utilisent pas la totalité de leur potentiel; et (iii) ont besoin d'une capacité accrue pour répondre aux demandes de services qui se multiplient. Les travaux combinent de façon innovatrice l'expertise du CCI dans le commerce des services avec le savoir-faire local en matière d'intégration économique de professionnels souffrant de handicap.

CCI. Les fonds ont été affectés entre autres : au développement d'un réseau international pour l'emballage, à une meilleure transparence du commerce des services par l'ajout de données sur les services dans TradeMap; et au développement des outils du CCI, comme les «Systèmes de gestion de la sécurité alimentaire» ou les «Systèmes de gestion environnementale» (Fitness Checkers, développés conjointement avec l'ISO).

- **Formulation de programmes sur mesure et d'autres activités spécifiques à un pays ou une région** (US\$ 377 724). Les fonds de ce sous-compte ont permis au CCI de répondre aux demandes de pays spécifiques pour une assistance dans le développement de programmes et de projets, sur la base de sa méthodologie d'évaluation des besoins et de conception de programme. Il a également été possible de réagir rapidement aux requêtes pour des activités de coopération technique de petite échelle et autonomes qui ne pouvaient pas être financées par d'autres sources. Ce sous-compte a également permis au CCI de maintenir et de renforcer le dialogue avec les bénéficiaires. Les fonds ont été affectés, entre autres, au développement d'un projet à grande échelle pour l'amélioration du

secteur du vêtement en Amérique centrale, et à un appui au Ministère du tourisme du El Salvador dans l'évaluation du secteur de la gestion des affaires touristiques et dans le développement d'une stratégie spécifique au secteur du tourisme.

- **Réunions d'experts** (US\$ 162 000). Ce sous-compte a permis de lancer des initiatives telles que LegaCarta du CCI (un système multilingue basé sur le Web relatif aux modèles de législation commerciale, aux traités commerciaux multilatéraux ainsi qu'aux instruments conçus pour aider les organisations de promotion du commerce, les décideurs politiques et les institutions académiques, à optimiser le cadre national juridique du commerce international) au cours d'un atelier de quatre jours à Genève.
- **Evaluations.** Aucune évaluation n'a été effectuée sur le financement du premier compte.
- **Autres activités** (US\$ 130 000). Ce sous-compte a été créé en 2004 pour financer des activités pour le développement des exportations de produits biologiques provenant des PMA et d'autres pays en développement à faible revenu.

DEUXIEME COMPTE

Rapports d'avancement des programmes du deuxième compte

12. Les paragraphes ci-dessous décrivent les activités réalisées dans le cadre des six programmes du deuxième compte qui étaient opérationnels en 2005.

I. Défense des intérêts des entreprises pour le commerce (World Tr@de Net) – (INT/W2/13A)

Introduction

13. World Tr@de Net a étendu sa couverture pour inclure 62 réseaux de partenaires privés et publics en

Afrique, Asie, Amérique latine et dans les Caraïbes, en Europe de l'Est et dans l'Europe du Sud-Est, dans le Caucase et en Asie centrale. Les réseaux existants ont fourni une plate-forme pour les représentants des milieux d'affaires et les officiels chargés du commerce leur permettant d'évaluer les implications des négociations de l'OMC en cours ainsi que des accords régionaux et bilatéraux sur le cadre institutionnel et réglementaire à l'intérieur desquels les entreprises doivent opérer. Les activités de 2005 se sont concentrées principalement sur les thèmes clés en cours de négociation dans la préparation de la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong et ont visé à favoriser la défense des intérêts des entreprises afin de s'assurer que les priorités des entreprises seront correctement reflétées dans les

Croissance du World Tr@de Net

- Dix nouveaux réseaux ont été créés en 2005, faisant passer le nombre de réseaux nationaux à 62.
- Le nombre total de représentants des entreprises dans les délégations des pays en développement aux Conférences ministérielles de l'OMC est passé de 99 à Cancún à 144 à Hong Kong (hors observateurs).
- Augmentation des partenariats pour organiser les activités B4D (financés par le Département d'Etat des Etats-Unis, SIDA, **seco**) :
 - B4D à Macao (Chine) organisé en partenariat avec la CESAP, B4D à Hong Kong (Chine) organisé en partenariat avec l'ACICI;
 - Représentants des affaires des pays développés dans le B4D : Union des industries de la Communauté européenne (UNICE), Dialogue économique transatlantique (TABD), Conseil consultatif des gens d'affaires APEC (ABAC), Fédération européenne des industries pharmaceutiques (EFPIA), Forum européen sur les services (ESF), Conseil européen de l'industrie chimique (CEFIC), Confederation of National Associations of Tanners and Dressers of the European Community (COTANCE), Fédérations nationales d'employeurs, Fédérations nationales d'agriculteurs;
 - Les parlementaires et chercheurs commerciaux des pays développés et en développement ont rejoint les équipes nationales de participants.

positions de négociation en prévision des «Approximations» de juillet 2005 et dans la Déclaration ministérielle de l'OMC à Hong Kong. Les partenaires commerciaux du CCI dans les économies en développement et en transition ont renforcé leur participation proactive dans la conception du système commercial multilatéral (SCM), comme le montrent les demandes en qualité et quantité croissantes pour une assistance du World Trade Net.

14. En 2005, les principaux objectifs du World Trade Net consistaient à :

- Fournir des informations à jour aux pays membres du réseau, sur les implications pour les affaires des secteurs prioritaires dans les négociations de Doha; et
- Soutenir les communautés des affaires par des activités de mise en réseau en vue de mieux définir et positionner leurs intérêts concernant le SCM pour arriver à un résultat plus équilibré de ces mêmes négociations.

Réalisations

15. Informations commerciales et matériel d'assistance sur mesure. Pour alimenter un dialogue secteur public-privé bien informé entre la communauté des affaires et les négociateurs commerciaux et permettre des contributions significatives aux Négociations de Doha, le programme est resté concentré sur la mise à disposition d'informations commerciales et d'un support contextuel aux membres du World Trade Net. Les supports d'informations comprennent des guides d'affaires

révisés, les rapports sur l'état d'avancement des six domaines clés des négociations d'intérêt prioritaire pour les entreprises (agriculture, NAMA, services, paragraphe 6 de la Déclaration ministérielle de Doha sur l'Accord ADPIC et la santé publique, négociations sur la création d'un registre multilatéral d'indications géographiques pour les vins et spiritueux, et problèmes de mise en œuvre en suspens). Des mises à jour ont été publiées en janvier et septembre 2005, et traduites en français et en espagnol. Par ses bulletins mensuels, distribués à tous les membres des réseaux nationaux et accessibles en ligne, le World Trade Net fournit des informations à jour sur les négociations de Doha, les questions relatives à l'accès à l'OMC, les examens des politiques commerciales (TPR), les résolutions de différends commerciaux et les négociations commerciales régionales et bilatérales d'intérêt particulier pour les opérateurs du monde des affaires. Des publications, documents techniques, rapports d'avancement et versions mises à jour des packs d'information sur les publications des OTC et SPS ont été distribués dans le cadre des manifestations World Trade Net, et lors des rencontres Business for Development (B4D) et JITAP. Une large gamme de supports d'information, dont des études de pays et des études de cas sur les questions sectorielles en rapport avec le SCM sont accessibles sur le site Web (www.intracen.org/worldtradenet/).

16. **Réseaux de pays.** De nouveaux réseaux public-privé ont été lancés à la suite des réunions de lancement dans 10 nouveaux pays membres (Bolivie, Colombie, Côte d'Ivoire, Equateur, Fédération de Russie, Mexique, Panama, Paraguay, Pérou, et Venezuela). Des plans d'action, développés conjointement par des représentants du monde des affaires et

Site Web et Publications World Trade Net

Site Web World Trade Net, 2003-2005

	2003	2004	2005
Moyenne mensuelle/visiteurs	4 986	5 963	12 088
Total annuel/visiteurs	59 837	71 553	145 060

Publications World Trade Net, 2004-2005

Titre	Articles	Langues	Publié	Distribué (2004)	Distribué (2005)
<i>Guide à l'intention des entreprises : Le système commercial mondial</i>	1	E/ F/ S	1999	726	943
<i>Guide à l'intention des entreprises : Accord général sur le commerce des services</i>	1	E/ F/ S	2000	796	1,005
<i>Business Guide to Trade Remedies</i>	4	E	2003/2004	655	963
<i>Rapports sur l'état d'avancement des négociations de l'OMC*</i>	5	E/ F/ S	Mises à jour (deux fois par an)	6 900	7 400
Autres publications*	17	E/ F/ S	2000-2005	5 663	9 704
Total	28			14 740	20 015

* Les rapports étant également disponibles en téléchargement libre, la distribution réelle est beaucoup plus importante.

des officiels chargés du commerce, ont placé en priorité les activités de formation et de renforcement des capacités devant être soutenues par le programme et/ou d'autres ATLC.

17. Des initiatives nationales, conçues et mises en place par des facilitateurs nationaux avec l'aide de l'équipe du CCI, ont été financées par le programme de soutien financier du World Trade Net. Ces activités comprenaient l'organisation de sessions d'information et la diffusion de matériels d'information sur des questions relatives au SCM, l'organisation d'ateliers sur l'OMC, les accords commerciaux régionaux et les questions relatives au commerce des services. Par la mise à disposition de subventions, le World Trade Net continue de financer les activités du SCM associées à l'utilisation de Market Access et de TradeMaps dans 13 pays membres : Albanie, Bangladesh, Bulgarie, Cambodge, Malawi, Mongolie, Mozambique, Népal, Nigéria, Pakistan, République de Moldova, Trinité-et-Tobago et le Viet Nam.

18. Les réseaux de pays et leurs facilitateurs continuent à faire office d'épine dorsale pour la préparation des réunions B4D (voir ci-dessous) par la sélection des participants, la discussion des problèmes prioritaires et la présentation des rapports de pays et d'études de cas. Ces travaux d'appui assurés par les réseaux en Afrique, Asie, Amérique latine et les Caraïbes, en Europe de l'est et en Asie centrale ont été la clé du succès des rencontres thématiques régionales. Enfin, les travaux effectués par les réseaux de pays ont contribué, conjointement à l'expertise acquise par le World Trade Net, à identifier les besoins des opérateurs du monde des affaires concernant l'OMC et d'autres accords commerciaux, qui pourraient faire l'objet de programmes d'ATLC séparés.

19. **Activités de réseautage et échange d'expériences entre les membres des réseaux.** A la demande de ses membres en Amérique latine, le World Trade Net a organisé un atelier régional à Buenos Aires en Argentine les 1^{er} et 2 novembre, qui a vu la participation d'associations d'agriculteurs, de producteurs et exportateurs agricoles et de négociateurs gouvernementaux d'Amérique latine et des Caraïbes. La manifestation, intitulée «La défense des intérêts des entreprises pour le commerce dans l'agriculture : leçons pour Hong Kong et après», a été accueillie par la Chambre des exportateurs de la République d'Argentine. L'atelier a permis de diffuser des informations de première main sur les discussions en cours sur le commerce multilatéral dans l'agriculture, en prenant en compte les derniers développements incluant les accords régionaux. Il a également servi de forum aux participants qui ont pu y échanger leurs expériences sur la défense des intérêts de l'agriculture. Il a aussi offert des opportunités de mise en réseau au niveau régional. Pays présents : l'Argentine (pays hôte), la Bolivie, le Brésil, la Colombie, le Costa Rica, Cuba, l'Équateur, le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Mexique, le Nicaragua, Panama, le Paraguay, le Pérou, la République dominicaine, Trinité-et-Tobago, l'Uruguay et le Venezuela.

20. **Le «secteur des affaires et le développement» (B4D) et autres contributions du World Trade Net.** Après le succès de l'initiative «Le monde des affaires et Cancún» de 2003, et le lancement de la première série de manifestations dans le cadre du Programme World Trade Net en 2004, l'initiative B4D s'est poursuivie en 2005. Elle visait principalement à améliorer le dialogue au niveau régional entre le secteur des affaires et les négociateurs commerciaux pour permettre une meilleure et plus transparente prise en compte des contributions du secteur des affaires par les gouvernements dans les négociations de l'OMC. Pendant l'année, ces activités ont été soutenues par des contributions financières supplémentaires du Département d'état des Etats-Unis et du **seco**.

21. En s'appuyant sur le soutien sans faille du secrétariat de l'OMC, de la CNUCED, des délégations basées à Genève et de la CESAP, le B4D a lancé des partenariats avec l'ACICI, le FMI, la Banque mondiale et a accru sa collaboration avec des institutions de recherche liée au commerce (ArtNet), des associations spécialisées dans les affaires (UNICE, TABD, ABAC, FICCI, CAN) et des parlementaires. En 2005, quatre rencontres du B4D ont stimulé la promotion d'une culture de défense des intérêts des entreprises en Asie-Pacifique, dans le Caucase, en Asie centrale, en Amérique latine et dans l'Europe du Sud-Est.

22. Dans le cadre de la préparation à la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong, le CCI s'est associé à des partenaires internationaux et locaux dans une série de manifestations B4D en vue d'exprimer les préoccupations des entreprises sur le Programme de Doha pour le développement. Ces manifestations offrent un forum d'échange d'opinions sur les implications commerciales des sujets en cours de négociation à l'OMC. Elles ont aussi aidé les participants à développer une meilleure compréhension commune des problèmes régionaux clés liés au commerce et de leurs implications pour les affaires, en prévision de la conclusion des Négociations de Doha.

23. Le B4D a également traité des questions spécifiques à l'intégration régionale et à l'accession à l'OMC. Il a soutenu des propositions constructives d'intégration plus efficace des priorités du monde des affaires dans les négociations de l'OMC et a facilité le partage des expériences entre les professionnels chargés de la défense des intérêts des entreprises, tout en passant en revue l'impact du dialogue des secteurs privé et public sur les questions du commerce.

24. En Asie-Pacifique, les représentants du monde des affaires ont saisi l'opportunité d'un dialogue, organisé conjointement par la CESAP et le CCI, pour faire entendre leurs opinions dans le cadre d'une réunion accueillie par le Gouvernement de Macao (Chine) du 4 au 6 octobre, et intitulée «Delivering on the WTO Round: A High-level Government-Business Dialogue on Development». Cette manifestation de trois jours a été le cadre de discussions interactives, avec l'aide d'experts de la CESAP, du CCI, de l'OMC,

du FMI, de la Banque mondiale et d'ARTNeT, entre plus de 30 associations d'affaires privées et quelques 140 personnes représentant 25 gouvernements.

25. Dans l'Europe du Sud-Est, le World Tr@de Net s'est associée à la Chambre croate de l'économie pour le dialogue «Défis pour le monde des affaires et les gouvernements dans l'optique de la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong», organisé les 25 et 26 octobre à Dubrovnik en Croatie. La rencontre a traité de l'état des négociations de l'OMC, dont les discussions en cours sur l'agriculture, l'accès au marché pour les produits industriels, les services et la facilitation des échanges commerciaux, ainsi que différents autres problèmes, dont l'intégration régionale et l'accession à l'OMC. Elle a réuni des décideurs politiques et des hommes d'affaires éminents d'Europe de l'Est et du Sud-Est, du Caucase et d'Asie centrale pour une discussion interactive sur les questions relatives au Cycle de Doha et à l'accession à l'OMC. Ont participé : l'Albanie, l'Arménie, l'Azerbaïdjan, le Bélarus, la Bosnie-Herzégovine, la Bulgarie, l'ex-République yougoslave de Macédoine, la Fédération de Russie, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizstan, l'Ouzbékistan, la Roumanie, la République de Moldova, la Serbie-et-Monténégro, le Tadjikistan, et l'Ukraine.

26. Enfin, à la veille de la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong, 50 pays étaient représentés les 11 et 12 décembre, dans une réunion intitulée «Un Forum entreprises-gouvernements à Hong Kong». Le forum visait, dans le cadre des négociations de l'OMC, à alimenter le dialogue entre secteurs public et privé et à enrichir une compréhension commune des implications commerciales, ainsi que des voies et moyens permettant de définir conjointement les priorités en s'appuyant sur les mécanismes de promotion des préoccupations des milieux d'affaires. Parmi les orateurs, des représentants de diverses organisations étaient présents, dont ceux de l'UNICE et de la FNSEA (France), de la FICCI (Inde), de l'ESF, de l'ABAC et du TABD. Le forum a été organisé par le CCI et par l'ACICI, en étroite coopération avec le Secrétariat de l'OMC. Des représentants des PMA, des pays en développement, des économies en transition et des pays développés ont aussi participé.

27. La plate-forme de réseautage du World Tr@de Net, son équipe d'experts et sa documentation préparée sur mesure ont représenté la base de ces rencontres. L'infrastructure du réseau n'a pas seulement servi à concevoir, préparer et organiser les réunions «Le secteur des affaires et le développement» mais également à ramener les problèmes clés au niveau d'un pays pour de futures discussions dans les réseaux public-privé du World Tr@de Net.

28. Les apports du World Tr@de Net en expertise et en supports d'information sont toujours plus demandés et appréciés dans d'autres forums sur le commerce. Ils y ajoutent l'indispensable dimension du monde des affaires dans les questions de l'OMC et dans les négociations commerciales, en mettant en lumière les implications de l'OMC dans les affaires, et en soulignant l'importance, pour les pays en développement, de la défense des intérêts des entreprises dans l'établissement des politiques commerciales. Dans cette optique, les compétences et connaissances développées par l'équipe World Tr@de Net se sont révélées cruciales dans la conception et la mise en œuvre d'autres programmes d'ATLC financés par des donateurs bilatéraux (par ex. l'UE et l'ATF).

Perspectives pour 2006

29. Malgré des résultats modestes, la Conférence ministérielle à Hong Kong a placé les Négociations du Cycle de Doha dans leur phase finale, avec la date butoir du 30 avril 2006. Les secteurs des affaires dans les pays en développement souhaitent jouer un rôle plus actif dans la défense de leurs intérêts avec leurs gouvernements, et ont exprimé le besoin d'être investis de plus de responsabilités par le renforcement de leurs capacités. A cet effet, les partenaires commerciaux des pays en développement et des économies de transition se tournent de plus en plus vers le CCI en quête de soutien du World Tr@de Net. La défense des intérêts des entreprises joue un rôle encore plus crucial à ce stade si important des négociations, puisqu'elle peut créer les conditions permettant aux gouvernements de prendre des décisions s'appuyant d'abord sur des intérêts économiques et commerciaux.

30. En 2006, la priorité sera donnée à l'information des membres sur les implications commerciales du cycle de Doha en cours et ce, sur une base de sujets toujours plus spécialisés. Les supports et publications techniques seront adaptés en conséquence. Les pays qui ont confirmé leur souhait de devenir membres du World Tr@de Net, dont l'Azerbaïdjan, Belize, le Bénin, la Chine, le Congo, la Serbie-et-Monténégro, et l'Uruguay rejoindront le programme. L'initiative B4D se poursuivra, avec deux rencontres prévues au premier semestre 2006, la première à Singapour, en partenariat avec la CESAP, le Gouvernement de Singapour et le CRDI, suivie d'une rencontre traitant des priorités des pays d'Afrique sub-saharienne, avec le soutien du NORAD. A la fin du premier semestre 2006, le programme sera en mesure de traiter des besoins en assistance technique spécifiques émanant des négociations de l'OMC, vers la conclusion du cycle de Doha et au-delà, pendant sa phase de mise en œuvre.

SITUATION BUDGETAIRE
Défense des intérêts des entreprises pour le commerce (World Trade Net)
Au 31 décembre 2005
(US\$)

Contributions annoncées pour 2005-2008						
	Dépenses juin-déc 05	Dépenses budgétées jan-mai 06	Total juin 05-mai 06	Dépenses budgétées juin 06-mai 07	Dépenses budgétées juin 07-mai 08	TOTAL
Personnel du projet	239 602	274 004	513 606	820 000	820 000	2 153 606
Sous-contrats	27 327	20 443	47 770	70 000	70 000	187 770
Formation de groupe	260 517	207 530	468 047	747 100	747 100	1 962 247
Equipement	0	0	0	5 000	5 000	10 000
Divers	33 683	3 330	37 013	57 900	57 900	152 813
(A) Total	561 129	505 307	1 066 436	1 700 000	1 700 000	4 466 436
(B) Contributions annoncées			1 066 436	0	0	1 066 436
(C) Montants reçus			1 066 436	0	0	1 066 436
(C-B) Excédent / (déficit) montants reçus par rapport aux contributions annoncées			0	0	0	0
(B-A) Excédent / (déficit) contributions annoncées par rapport au budget			0	(1 700 000)	(1 700 000)	(3 400 000)

II. Programme de promotion du commerce Sud-Sud (INT/W2/09A)

Introduction

31. Le Programme de promotion du commerce Sud-Sud (SSTP) consiste en une série d'activités destinées à générer un nouveau commerce et des opérations d'investissement entre les entreprises dans les pays en voie de développement et les économies en transition. C'est une activité essentielle du CCI qui comprend des analyses de flux d'échanges, des études de l'offre et de la demande, des rencontres acheteurs-vendeurs par secteur et d'autres événements de réseautage.

32. En 2005, le programme a organisé sept rencontres acheteurs-vendeurs et trois événements de mise en réseau qui ont générés des transactions estimées à US\$ 38,5 millions et ont réuni 434 sociétés de plus de 60 pays en développement, dont 22 PMA. En outre, six analyses de flux d'échanges régional et 55 études de l'offre et de la demande ont été réalisées en collaboration avec des consultants nationaux et des IAC locales. Outre les divers séminaires de formation tenus au cours de chaque rencontre acheteurs-vendeurs pour améliorer la compétitivité des PME, des ateliers sur-mesure se sont tenus à Dakar (Sénégal), Kinshasa (République démocratique du Congo) et Vientiane (République démocratique populaire lao) pour renforcer les capacités des IAC sur la gestion de l'information commerciale et l'étude de marché.

Impact sur le développement des exportations

Pour mesurer l'impact réel des activités du SSTP, une enquête a été réalisée en novembre 2005 en vue d'évaluer les exportations générées en réalité et découlant directement des manifestations du SSTP tenues en 2003-2004. Les premiers résultats de l'enquête montrent déjà que certaines entreprises participant à cinq rencontres acheteurs-vendeurs ont réussi à exporter des produits pour un montant de US\$ 13 millions.

- Une entreprise de Côte d'Ivoire a exporté des textiles pour un montant de 1,8 millions d'euros en République démocratique du Congo. Ceci a permis à la société de conserver 2 000 emplois menacés par la récession en raison des conditions en Côte d'Ivoire.
- Une société de production alimentaire kenyane a approvisionné les agences d'aide humanitaire des Nations Unies et les ONG en céréales pour un montant supérieur à US\$ 3 millions.
- En Amérique Latine, un fabricant péruvien de produits médicinaux naturels a multiplié par trois ses ventes annuelles au Brésil, pour un montant total de US\$ 180 000.

Réalisations

33. **Afrique et région arabe.** Dans le cadre du projet du CCI/PNUD visant à mettre les PME kenyanes en contact avec les marchés d'exportation, une rencontre acheteurs-vendeurs s'est tenue à Dubaï en février, parallèlement à Gulfood 2005. Huit exportateurs kenyans de produits horticoles et

apicoles ont établi des partenariats d'affaires avec des importateurs d'Arabie saoudite, de Bahreïn, des Emirats arabes unis, du Koweït, d'Oman, et du Qatar. Ainsi, de nouveaux canaux de distribution ont été établis pour les produits kenyans.

34. En partenariat avec l'OIF, deux rencontres acheteurs-vendeurs respectivement sur les produits alimentaires et sur les produits du bois, se sont tenues pour promouvoir l'expansion du commerce intra- et interrégional entre la CEMAC et l'UEMOA. La première manifestation organisée au Mali en mars a accueilli 75 PME du Bénin, du Burkina Faso, du Cameroun, du Congo, de la Côte d'Ivoire, du Gabon, du Ghana, de Guinée, de Madagascar, du Mali, du Niger, d'Ouganda, du Sénégal et du Tchad. La deuxième manifestation, à Libreville en octobre, a attiré 24 sociétés du Bénin, du Cameroun, du Congo, du Gabon, du Mali et du Togo. Des transactions commerciales de plus de US\$ 1,5 million ont été enregistrées lors de ces deux rencontres.

35. Le SSTP a fourni ses services de mise en relation au cours du Sommet économique africain, organisé par le WEF au Cap en juin pour 48 entreprises d'Afrique du Sud, du Botswana, de la France, du Ghana, du Kenya, du Malawi, de Maurice, du Mozambique, de la Namibie, du Nigéria, d'Ouganda, du Royaume-Uni, de Suède, de Suisse et du Zimbabwe. Les services de mise en relation du SSTP ont apporté à ce sommet une valeur ajoutée de mise en réseau par la création de nouveaux arrangements d'affaires parmi les participants.

36. Dans le cadre de l'initiative Acheter en Afrique pour l'Afrique, le CCI a organisé une rencontre acheteurs-vendeurs à Dakar en septembre pour encourager les agences d'aide internationale à se fournir plus auprès des sociétés africaines, de façon à y générer de l'emploi. La rencontre couvrait la nourriture, les produits agricoles, l'eau, les dispositifs sanitaires, l'hébergement, les éléments de protection personnelle et les produits de première nécessité. La rencontre a réuni 21 agences d'aide et 49 sociétés du Bénin, du Burkina Faso, du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Mali, du Maroc, du Niger, du Nigéria, du Sénégal et de la Tunisie. Des transactions commerciales ont été répertoriées pour un montant de US\$ 17 millions et 34 sociétés ont réussi à se faire enregistrer dans les bases de données fournisseurs des agences.

37. Dans le cadre du projet du CCI/PNUD «Relance de l'intégration sous-régionale des États d'Afrique centrale», un atelier a été organisé à Kinshasa en septembre en vue d'identifier les secteurs ayant un potentiel de développement commercial intrarégional en Angola, au Burundi, au Cameroun, au Congo, en Guinée équatoriale, au Gabon, en République centrafricaine, en République démocratique du Congo, au Rwanda, à Sao Tomé-et-Principe et au Tchad. Les membres de 22 IAC et organisations du secteur privé ont suivi une formation sur la méthodologie SSTP et les études de marché. Les secteurs prioritaires sélectionnés ont été l'alimentaire, le bois, le poisson et les services.

38. Dans le cadre du programme du CCI Bridges Across Borders, des manifestations ont été organisées en Zambie en février et en Afrique du Sud en décembre. Le SSTP a organisé deux sessions de consultations bilatérales pour 171 associations de prestataires de services et IAC en Afrique du Sud, en Angola, au Botswana, au Ghana, au Kenya, au Lesotho, au Malawi, au Mozambique, en Namibie, en Ouganda, en République-Unie de Tanzanie, au Swaziland et en Zambie. Les participants ont partagé leurs expériences et des informations sur des modèles efficaces, et ont évalué la possibilité de développer des alliances stratégiques pour s'attaquer à de nouveaux marchés.

39. En plus des rencontres acheteurs-vendeurs, le SSTP a contribué à la création d'un réseau institutionnel dans chaque pays membre du CEMAC et de l'UEMOA pour la gestion de l'information commerciale et l'échange d'opportunités commerciales entre IAC, et pour l'amélioration des connaissances des PME en matière d'emballages d'exportation pour les produits alimentaires et de traitement des bois tropicaux.

40. Dans la région arabe, le SSTP a fourni un soutien technique au Centre omanais pour la promotion des investissements et le développement des exportations dans le but d'augmenter les exportations d'Oman en République-Unie de Tanzanie. Dans ce contexte, une rencontre acheteurs-vendeurs a été organisée à Dar-Es-Salaam en septembre en coopération avec le Conseil du commerce extérieur tanzanien. Les 38 entreprises participantes ont annoncé des transactions d'affaires estimées à US\$ 1 million.

41. **Asie.** «AsiaHealthCare» 2005 s'est tenu à Singapour en novembre pour fournir aux PME du secteur des produits pharmaceutiques et naturels

une plate-forme de développement du commerce et des alliances stratégiques. Les participants comprenaient 100 PME provenant du Bangladesh, du Brésil, du Cambodge, de Chine, d'Inde, d'Indonésie, de Malaisie, de Myanmar, du Népal, du Pakistan, des Philippines, de la République démocratique populaire lao, de Singapour, du Sri Lanka, de Thaïlande et du Viet Nam. Les entreprises participantes ont réussi à lancer des accords de partenariat sur la production, la distribution, la sous-traitance et le transfert de technologie, et ont indiqué des ventes à hauteur de US\$ 1 million.

42. En partenariat avec l'OIF, un atelier a été organisé à Vientiane en novembre pour identifier les secteurs à potentiel de développement commercial intrarégional au Cambodge, en République démocratique populaire lao et au Viet Nam. Les membres de 22 IAC et organisations du secteur privé ont suivi une formation sur les études de marché et autres questions relatives au commerce. Les secteurs des produits alimentaires et de transformation agricole, des produits de la petite manufacture et certains produits de base ont été sélectionnés comme secteurs prioritaires.

43. **Amérique latine.** LatinPharma 2005 a été organisé à Santiago (Chili) en septembre pour promouvoir le commerce des produits pharmaceutiques et naturels entre les pays membres du Marché commun d'Amérique centrale, de la CNA, du MERCOSUR, du Chili et d'Inde. Les 120 sociétés participantes ont indiqué des transactions commerciales pour un montant de US\$ 18 millions et ont exploré diverses formes de coopération telles que accords de co-entreprises de production, le développement commun de nouveaux produits, le transfert de technologies et l'enregistrement conjoint de produits. En outre, un forum de discussion électronique et diverses conférences et ateliers de formation ont été organisés avant la rencontre acheteurs-vendeurs, en se concentrant sur l'ADPIC, les questions relatives à la propriété intellectuelle, les mécanismes régionaux de facilitation du commerce entre PME, l'harmonisation des réglementations sanitaires et les systèmes de gestion de la qualité.

44. **Solutions électroniques.** Un certain nombre d'outils électroniques ont été développés pour diffuser les informations commerciales aux sociétés et IAC participant aux rencontres acheteurs-vendeurs. Un site Web pour LatinPharma 2005 a été créé et a servi de plate-forme pour un forum de discussion électronique regroupant plus de 1 200 participants. Cinq cybercafés au format CD-ROM ont été développés pour refléter les sources nationales et régionales de données statistiques, marketing et d'informations juridiques. Parmi eux, trois étaient dédiés au secteur de l'alimentation, du bois et de la fourniture d'aide en Afrique et les deux autres au secteur pharmaceutique en Amérique latine et en Asie.

Impact sur la coopération Sud-Sud

En 2005, deux initiatives du SSTP visant à développer le commerce des produits pharmaceutiques et naturels, soit AsiaHealthCare et LatinPharma ont permis la création de formes innovatrices de coopération entre des entreprises.

- Une société argentine s'est associée avec deux sociétés au Chili et en Équateur pour développer conjointement un nouveau médicament : la société argentine démontre son savoir-faire dans le développement de produits chimiques alors que les sociétés chilienne et équatorienne facilitent l'accès aux matières premières disponibles dans leurs pays.
- Trois sociétés du Nicaragua, du Pérou et du Venezuela ont réussi à s'approvisionner à bas prix au Brésil et en Argentine pour des produits naturels novateurs pour les brûlures de peau, des formules galéniques pour la cardiologie infantile et un nouveau système posologique pour les médicaments diabétiques. Ceci devrait faciliter l'accès aux médicaments pour les communautés pauvres.
- Une société du Sri Lanka a créé des partenariats avec des entreprises thaï et malaisiennes pour améliorer la pureté des matières premières utilisées pour la production de ses médicaments naturels.

Perspectives pour 2006

45. En 2006, le SSTP augmentera encore le nombre de partenariats avec des organisations privées et publiques. Dans ce sens, World Vision International et le CCI mèneront des audits conjoints des sociétés participant à l'initiative «Acheter en Afrique pour l'Afrique». La Fédération brésilienne de l'industrie pharmaceutique et l'Association d'Amérique latine pour l'industrie pharmaceutique seront étroitement associées à LatinPharma 2006 et contribueront à développer de nouvelles idées de projets visant à soutenir les producteurs de médicaments en Amérique latine afin qu'ils répondent aux critères de pré-qualification de l'Organisation mondiale de la santé.

46. En outre, une attention particulière sera apportée au développement d'alliances avec des pays considérés comme centres de relais du CCI, pour intégrer l'utilisation d'une coopération Sud-Sud dans les activités du programme. Par exemple, de nouvelles initiatives sont en cours de préparation avec le Ministère chinois du commerce et l'Agence brésilienne pour la coopération afin de proposer une assistance technique aux entreprises d'Afrique et d'Amérique latine dans les secteurs du coton, des produits de l'agriculture biologique et des produits

pharmaceutiques. De telles activités sont en phase avec les nouvelles orientations de l'Assemblée générale des Nations Unies concernant la coopération entre pays en développement. En effet, au cours de sa sixième session de décembre 2005, l'Assemblée générale a mis l'accent sur le fait que «*la coopération Sud-Sud offre des opportunités viables aux pays en développement pour la poursuite individuelle et collective d'une croissance économique soutenue et du développement durable*» et fait bon accueil aux «*initiatives et partenariats en cours aux niveaux sous-régional, régional, interrégional et global, pour améliorer et étendre la coopération Sud-Sud en termes de commerce et d'investissements*».

47. A l'heure actuelle, la demande en activités du SSTP a continué de croître dans les régions en développement et la communauté internationale encourage tous les partenaires et les organisations des Nations Unies à intensifier les efforts pour intégrer efficacement la coopération Sud-Sud dans les stratégies de développement de façon à favoriser la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Dans ce contexte, le SSTP continuera à déployer ses efforts pour soutenir les IAC et les groupements économiques régionaux de façon à générer de nouvelles affaires, de nouveaux emplois et de nouveaux investissements dans le Sud.

SITUATION BUDGETAIRE
Promotion du commerce Sud-Sud
Au 31 décembre 2005
(US\$)

Contributions annoncées pour 2005-2008					
	Dépenses juin-déc 05	Dépenses budgétées juin-mai 06	Dépenses budgétées juin 06-mai 07	Dépenses budgétées juin 07-mai 08	TOTAL
Personnel du projet	204 574	766 370	900 000	850 000	2 720 944
Sous-contrats	3 390	27 120	90 000	120 000	240 510
Formation de groupe	190 105	89 797	245 000	265 000	789 902
Équipement	2 605	9 892	15 000	15 000	42 497
Divers	28 052	34 549	50 000	50 000	162 601
(A) Total	428 726	927 728	1 300 000	1 300 000	3 956 454
Contributions annoncées pour juin 2005-mai 2008 (Troisième phase)					
	2005	2006	2007	TOTAL	
(B) Contributions annoncées	1 356 454	133 136	133 136	1 622 726	
(C) Montants reçus	1 356 454	0	0	1 356 454	
(C-B) Excédent / (déficit) Montants reçus par rapport aux contributions annoncées	0	(133 136)	(133 136)	(266 272)	
(B-A) Excédent / (déficit) contributions annoncées par rapport au budget	0	(1 166 864)	(1 166 864)	(2 333 728)	

III. Programme E-Trade Bridge pour les PME (un programme de développement des capacités pour le commerce électronique) (INT/W2/08)

Introduction

48. La période considérée, de janvier 2005 à mai 2006, marque la transition du programme vers sa seconde phase. Le programme E-Trade Bridge (ETB) a été prolongé de trois ans pour bénéficier à un plus grand nombre de PME, renforcer les cas de meilleures pratiques, créer de nouvelles plate-formes régionales et de nouveaux centres nationaux, et augmenter le nombre de formateurs et de conseillers utilisant l'ensemble important d'atouts accumulés pendant la phase I.

49. L'objectif global de la phase I de l'ETB consistait à aider les PME à combler la fracture numérique. Le programme a soutenu les dirigeants d'entreprise, les IAC et décideurs politiques à comprendre et à employer les technologies de l'information et de la communication (TIC).

50. En collaboration avec les partenaires nationaux et régionaux du CCI, l'ETB vise à renforcer les capacités nationales en vue d'aider les entreprises à combler la fracture numérique pour le commerce international. L'ETB est le seul programme qui associe les TIC à la compétitivité des PME en intégrant les compétences des gestionnaires en stratégie et à l'exportation avec les applications du commerce électronique.

51. Cette approche de programme s'appuie sur la reconnaissance du fait que les TIC peuvent bien aider les entreprises à devenir compétitives, mais qu'elles ne peuvent remplacer une gestion efficace et performante. Le «paradigme ETB», qui sert de fondement aux publications et activités de l'ETB, base la compétitivité des entreprises sur **le niveau de préparation pour la gestion, le niveau de préparation pour l'exportation et le niveau de préparation pour l'électronique**. Cette approche a été validée sur le terrain (30 pays) et par des études de l'OCDE et de la CNUCED. Ces études montrent que même dans les pays où les infrastructures de télécommunications sont adaptées et leur accès est suffisant, l'usage des TIC par les dirigeants de PME a tendance à prendre du retard. Ce phénomène est connu sous le terme de «fossé d'utilisation».

52. Le fossé d'utilisation est dû en premier lieu à l'incapacité des dirigeants des PME à prendre des décisions rationnelles sur le lieu et le moment où ils doivent se servir des TIC. Jusqu'à présent, les efforts pour traiter du fossé d'utilisation ont été poussés par l'offre. Les experts qui appuient l'approche ETB suggèrent que tant que les dirigeants ne disposeront pas des compétences et connaissances nécessaires au développement des outils numériques, le fossé se maintiendra.

53. En se concentrant sur le fossé d'utilisation, la phase II de l'ETB visera à atteindre les objectifs suivants :

- Etablir et consolider les réseaux de services au développement des entreprises pour la mise à disposition durable de programmes de formation et de conseil intégrant la gestion, l'exportation et la préparation électronique pour combler le fossé d'utilisation et ainsi renforcer la compétitivité des entreprises.
- Elargir et renforcer le réseau électronique pour l'échange d'informations et le développement et la diffusion d'outils de facilitation à l'électronique.
- Améliorer la compétitivité internationale des micro, petites et moyennes entreprises en appliquant les bénéfices des TIC à leur gestion.

54. Le module «e-volution PME» de la phase II a été développé pour aider les PME à combler le fossé d'utilisation en proposant des formations et un conseil sur la gestion, les exportations et la préparation à l'électronique par des formateurs et conseillers formés et certifiés par l'ETB.

55. Les efforts de renforcement des capacités par la création de nouvelles plate-formes et centres nationaux ainsi que par la consolidation de ceux qui existent déjà, se poursuivront. Le réseau établi au cours de la phase I permet au CCI de mettre en œuvre ses activités ETB sur le terrain, rendant la mise à disposition plus efficace et renforçant le réseau encore plus.

56. Pour faciliter la mise à disposition, les programmes de «Formation des formateurs» précèdent le module «e-volution PME», résultant en une meilleure maîtrise des coûts tout en touchant une audience plus large.

Réalisations

57. De janvier à mai 2005, l'ETB a mis à disposition les composantes qui constituent les modules de base du programme, en anglais, français et espagnol.

58. Deux outils électroniques mis au point récemment, Compass (un outil pour la conception de stratégie d'entreprise) et Snapshot (un outil pour évaluer le niveau de préparation des gestionnaires à l'exportation et de leurs compétences en électronique), ont été ajoutés au portefeuille d'outils existants de l'ETB. Deux manuels ont également été publiés en anglais: *Getting Paid: A manual for using ICT for making collections*, et *Fulfilling Orders: A manual for using ICT for international freight operations*.

59. La publication, *Addressing the Use-Divide: E-Solutions for Business* est destinée à montrer aux dirigeants de PME la manière d'utiliser les TIC dans des opérations de petite échelle, et à démontrer que des gains en efficacité et rentabilité peuvent être obtenus même dans des situations où l'infrastructure est extrêmement rudimentaire. La préparation d'un manuel similaire recouvrant les activités de gestion est en cours.

60. Les plate-formes ont obtenu la confiance des organisations nationales et internationales et sont maintenant reconnues en tant qu'institutions de formation de haute qualité dans leurs régions et pays respectifs. L'ATIFTAP, la plate-forme régionale de l'ETB aux Philippines, a organisé une rencontre du réseau régional à Manille en janvier 2005 en partenariat avec l'ETB. La rencontre a rassemblé un certain nombre de représentants de haut niveau venus d'institutions de formation et d'appui de la région. Son objectif était de renforcer le rôle et la visibilité du réseau de l'ETB dans la région Asie-Pacifique par le truchement de l'ATIFTAP. Les nouveaux membres du Bangladesh, du Pakistan, de la Thaïlande et du Viet Nam ont exprimé le souhait de suivre une formation dans les domaines du diagnostic d'entreprises, de la gestion, des exportations et des compétences en commerce électronique afin de devenir des centres nationaux.

Mise en réseau aux Philippines

A la suite de la rencontre du réseau à Manille, une nouvelle entité, FitDev, a été lancée pour compléter les activités de l'ATIFTAP (la plate-forme régionale de l'ETB pour l'Asie du Sud et du Sud-Est), dans le but de coordonner les activités au niveau national. L'ATIFTAP et FitDev ont signé un protocole d'accord. Le Comité de surveillance pour la législation sur le commerce électronique du Congrès des Philippines a invité l'ATIFTAP à effectuer une présentation de son programme «e-volution PME» au Sénat philippin le 17 novembre 2005. FitDev a conclu un contrat avec le Gouvernement philippin pour aider les PME à incorporer les TIC.

61. COMPITE (plate-forme régionale de l'ETB en Amérique centrale) et l'ATIFTAP ont été comman-

ditées par des institutions nationales et internationales pour fournir des programmes de formation. Ces deux organisations ont formé des partenariats locaux avec d'autres institutions de formation pour proposer des programmes «avant-emploi» intégrant la gestion, les exportations et la préparation électronique pour les gestionnaires de PME.

62. Tous les objectifs du programme ont été dépassés. Cependant, quatre rapports régionaux ont été rédigés au lieu de cinq comme il avait été prévu à l'origine. Les résultats d'ensemble de la première phase du programme sont résumés dans le tableau ci-dessous.

63. Pendant la phase I, les réactions de tous les partenaires du programme, dont les PME, dans plus d'une vingtaine de pays bénéficiaires, ont indiqué qu'il y a une forte demande pour les programmes pratiques de l'ETB. Plus de 100 formateurs et conseillers du Moyen-Orient, d'Afrique de l'Est et de l'Ouest et d'Amérique centrale et du Sud ont suivi des formations pour la mise en œuvre de ces programmes. Le programme a été prolongé de trois ans à partir de juin 2005, pour bénéficier à un plus grand nombre de PME, établir des cas de meilleures pratiques, créer de nouvelles plate-formes régionales et de nouveaux centres nationaux et augmenter le nombre de formateurs et conseillers.

64. La phase II a débuté à Bangkok (Thaïlande) en juin 2005 pour poursuivre le traitement du fossé d'utilisation par des programmes de formation visant à habilitier les gestionnaires de PME à prendre, en connaissance de cause, des décisions pour résoudre les problèmes liés à l'électronique.

65. Lors de l'atelier de Bangkok, le programme «Comblant le fossé d'utilisation» a présenté sa gamme

Composantes de programme	Bénéficiaires	Résultats
Amélioration de la compétitivité des PME par le commerce électronique	El Salvador, Philippines, République-Unie de Tanzanie	93 PME renforcées
Préparation de cartographies de l'usage des TIC, de bilans de l'usage des TIC, et de Points d'action.	Afrique du Sud, Barbade, Bolivie, Cambodge, Cameroun, Chine, Costa Rica, El Salvador, Équateur, Guatemala, Honduras, Inde, Jamaïque, Jordanie, Kazakhstan, Kenya, Kirghizistan, Mauritanie, Ouganda, Ouzbékistan, Philippines, République-Unie de Tanzanie, Roumanie, Sénégal, Tadjikistan, Trinité-et-Tobago, Turquie, Turkménistan, Viet Nam	29 rapports pays préparés 4 rapports régionaux préparés, concernant <ul style="list-style-type: none"> • ANASE • UEMOA • Union Est-africaine • Amérique centrale
Formation pour les développeurs et les gestionnaires de programmes	Brésil, Cameroun, Chine, El Salvador (régional), Équateur, Inde, Mauritanie, Philippines, République-Unie de Tanzanie, Roumanie, Sénégal, Viet Nam	Plus de 450 participants formés dans 9 pays pendant les réunions de démarrage Plus de 300 concepteurs et chargés de mise en œuvre de stratégies formés dans 9 pays dans le cadre de programmes de formations pour stratégies
Création de plate-formes nationales et régionales pour les compétences électroniques	El Salvador, Philippines, République-Unie de Tanzanie	3 plate-formes créées
Programme de formation des formateurs	El Salvador, Philippines, République-Unie de Tanzanie	Plus de 100 formateurs formés

d'outils électroniques à 12 pays de la région Asie-Pacifique. Le programme Formation des formateurs a été conçu pour renforcer les capacités des membres du réseau ETB. L'atelier a été suivi par : des cadres supérieurs de partenaires actuels et futurs; des conseillers et consultants commerciaux de PME du Bangladesh, du Cambodge, de Chine, de l'Inde, de l'Indonésie, de Mongolie, de Malaisie, du Pakistan, de la République démocratique populaire lao, du Sri Lanka et du Viet Nam, et des représentants d'institutions d'appui et de développement du commerce international. Quarante et un participants représentant 27 institutions de la région ont suivi une formation visant à appliquer le diagnostic entreprises pour permettre au PME de se servir des outils électroniques. L'Institut international pour le commerce et le développement (ITD), la Thaïlande et l'ATIFTAP ont conjointement financé et organisé l'évènement. Tous les participants ont pris les frais de déplacement et de logement à leur charge. A la suite de l'atelier, des représentants de Chine, d'Indonésie, de Mongolie, du Pakistan et de Thaïlande ont dévoilé leurs plans d'action nationaux, et les participants ont obtenu la certification Associés DGE. Des demandes officielles pour devenir des centres nationaux ont été reçues de Chine, d'Indonésie, de Mongolie, du Pakistan et de Thaïlande.

Renforcement des capacités en Mongolie

Après avoir participé à l'atelier «Comblé le fossé d'utilisation» à Bangkok, un groupe de consultants en gestion d'entreprise de Mongolie a formé le Centre de développement de gestion d'entreprise (EMDC), dans le dessein d'améliorer les performances de gestion des entrepreneurs mongols et de garantir une plus grande durabilité des services de conseil en gestion professionnelle et de formation en gestion d'entreprise.

Un protocole d'accord entre le CCI et l'EMDC Mongolie a été signé pour créer une capacité nationale visant à fournir des services de formation et de conseil pour améliorer le niveau de préparation de la gestion, le niveau de préparation à l'exportation et le niveau de préparation électronique des entreprises mongoles. Le programme des activités durera environ six mois et coûtera environ US\$ 23 500, à la charge de l'EMDC Mongolie.

66. Un atelier «Comblé le fossé d'utilisation» s'est tenu à Nairobi au Kenya du 28 novembre au 1^{er} décembre 2005 à l'Institut africain pour le développement des capacités (AICD). Les objectifs de l'atelier ont été de: sensibiliser et former des formateurs et conseillers locaux à l'utilisation des TIC pour gagner en compétitivité; lancer les outils électroniques de l'ETB; et développer des programmes de formation et de conseil pour que les gestionnaires de PME puissent traiter du fossé de l'utilisation. Vingt-sept participants locaux et 22 participants internationaux étaient présents à l'atelier, dont le Cameroun, l'Égypte, le El Salvador, l'Éthiopie, la Jordanie, l'Ouganda, le Pakistan, les Philippines, la République-Unie de Tanzanie, la Roumanie, et la Turquie. Les fonds pour couvrir

l'ensemble des dépenses d'organisation et de tenue de l'atelier ont été réunis par les participants locaux. Une rencontre du réseau ETB s'est tenue en parallèle. La rencontre a fourni un forum où les membres du réseau ont pu discuter de leurs plans d'action respectifs.

Renforcement des capacités au Kenya

A la suite de l'atelier «Comblé le fossé d'utilisation» à Nairobi, l'EMD Kenya, une ONG à but non lucratif, a été créée dans le but de traiter du fossé d'utilisation. L'EMD Kenya a reçu une certification en tant que centre national pour la mise en œuvre de l'ETB pour les PME au Kenya.

67. Les plate-formes régionales en Turquie et aux Philippines, ainsi que le centre national en Roumanie, ont lancé les programmes «e-volution PME» dans leurs pays. Ainsi, plus de 300 PME recevront une formation; plus de 30 d'entre elles seront prêtes pour le commerce électronique; et des cas de meilleures pratiques seront préparés pour diffusion.

68. **Coopération avec d'autres initiatives.** Le programme «E-Trade Bridge (ETB)» opère en collaboration étroite avec l'Unité pour le développement du commerce électronique du CCI, la CNUCED, l'UIT, l'OIT, l'OCDE, la CEE-ONU et d'autres agences multinationales et nationales. La diffusion de matériels et d'outils produits par l'ETB pour le renforcement des capacités fait maintenant partie intégrante des autres initiatives du CCI. Des synergies ont également été réalisées au sein du CCI, en intégrant une composante électronique dans les capacités renforcées par d'autres programmes du CCI dans les pays partenaires.

69. Avec le soutien du CBI, l'ETB formera des formateurs au Sénégal en février 2006. Les programmes sectoriels spécifiques du CBI suivront les ateliers de l'ETB. Des participants certifiés lanceront le programme «e-volution PME» au Sénégal.

70. L'ETB, après sa participation réussie au SMSI (Genève, 2003), a collaboré avec l'OCDE, l'UIT, la CNUCED et l'OIT pour le SMSI 2005 à Tunis. L'ETB a également participé à la Réunion thématique à Antigua (Guatemala) en janvier 2005. La déclaration finale a admis que l'usage efficace des TIC par les entreprises s'appuie sur les capacités de gestion des entrepreneurs et a ainsi confirmé l'approche de l'ETB sur le fossé d'utilisation.

71. A la demande de la Chambre de commerce et d'industrie de Mongolie, un atelier spécial s'est tenu le 18 octobre 2005 sur le commerce électronique. L'atelier avait été conçu tout spécialement pour une audience de gestionnaires de PME et de représentants des IAC souhaitant explorer le potentiel des TIC pour améliorer la compétitivité des

entreprises. L'atelier a attiré plus de 30 participants. Après cet atelier, un groupe de consultants locaux a demandé à la Section du développement de la gestion des entreprises du CCI d'organiser un programme spécifique de renforcement des capacités pour formateurs et conseillers en Mongolie.

72. Au cours du SMSI à Tunis en décembre 2005, l'ETB a organisé un symposium thématique d'une journée sur «Comblant le fossé d'utilisation : e@Work» en partenariat avec le CBI et le Centre de conciliation et d'arbitrage de Tunis. Le symposium a permis d'augmenter la prise de conscience du fossé d'utilisation, a confirmé son existence et a réitéré le fait qu'obtenir des compétences en matière de gestion constitue une étape importante pour combler ce fossé.

73. L'ETB a participé à une autre réunion parallèle au SMSI sur «le Rôle des TIC dans la croissance économique et la réduction de la pauvreté», organisé par l'UIT et le Caucus pour les genres du SMSI. Pendant la rencontre, le concept de fossé d'utilisation a été abordé suivant la perspective du paradigme E-Trade Bridge. Des études sur l'usage des TIC suggèrent que le fossé d'utilisation est plus important parmi les femmes entrepreneurs.

74. L'ETB a participé à la réunion du Projet d'accélération des micro-entreprises de Hewlett Packard (MAP) pour les membres du réseau venant de 11 pays (11-12 janvier 2006, Bruxelles, Belgique) pour partager les progrès effectués à ce jour avec les

activités mises en œuvre par le CCI. L'ETB a contribué aux plans de développement futur de ce réseau en guidant le groupe de travail sur l'évaluation des performances et la gouvernance.

75. Dans chacun de ces événements, l'ETB s'est vu présenté comme une importante plate-forme contribuant à la réduction de la fracture numérique entre les pays et proposant des alternatives de renforcement des capacités qui offrent des possibilités de croissance du secteur privé.

Perspectives pour 2006

76. En 2006, l'ETB continuera à proposer des programmes de formation adaptés aux besoins de ses bénéficiaires – les membres du réseau et les gestionnaires de PME – sur la planification stratégique intégrant la gestion, l'exportation et les questions relatives aux TIC. En plus du renforcement durable des capacités locales par la création de nouveaux centres nationaux, les activités de consolidation et d'extension de l'actuel réseau de plate-formes régionales et de centres nationaux se poursuivront. Le CCI collaborera et agira en coordination avec le réseau ETB pour fournir des programmes de formation et de conseil en commerce électronique directement aux PME alors que de son côté, l'ETB se concentrera principalement sur la formation des conseillers et maîtres formateurs en commerce électronique.

SITUATION BUDGÉTAIRE **Programme E-Trade Bridge pour les PME, phase II** **au 31 décembre 2005** **(US\$)**

Contributions annoncées pour 2005-2008						
	Dépenses juin-déc 05	Dépenses budgétées jan-mai 06	Total juin 05-mai 06	Dépenses budgétées juin 06-mai 07	Dépenses budgétées juin 07-mai 08	TOTAL
Personnel du projet	245 619	254 207	499 826	496 580	462 000	1 458 406
Subventions aux institutions	45 200	93 608	138 808	251 982	228 045	618 835
Formation de groupe	65 399	106 356	171 755	209 779	269 816	651 350
Equipement	4 398	1 130	5 528	5 200	8 000	18 728
Divers	15 803	18 280	34 083	36 459	32 138	102 680
(A) Total	376 419	473 581	850 000	1 000 000	1 000 000	2 850 000
(B) Contributions annoncées			832 207	0	0	832 207
(C) Montants reçus			782 207		0	782 207
(C-B) Excédent / (déficit) Montants reçus par rapport aux contributions annoncées			(50 000)	0	0	(50 000)
(B-A) Excédent / (déficit) contributions annoncées par rapport au budget			(17 793)	(1 000 000)	(1 000 000)	(2 017 793)

IV. Programme de réduction de la pauvreté l'exportation (PRPE) (INT/W2/09A)

Introduction

77. Le PRPE a continué en 2005 à répondre aux besoins spécifiques des communautés pauvres et aux petites entreprises en termes de promotion du commerce.

78. Le PRPE a continué à être soutenu financièrement par les Gouvernements d'Allemagne des Pays-Bas de Norvège et de Suisse. Un soutien financier supplémentaire a été accordé en 2005 par le Gouvernement du Royaume-Uni. Quatre projets au Brésil, au Cambodge et au El Salvador ont été achevés avec succès alors que la mise en œuvre de six autres projets s'est maintenue en Afrique du Sud, en Bolivie, en Éthiopie, au Kenya, en Mongolie, et au Viet Nam. En outre le PRPE a lancé de nouveaux projets pour des PMA africains au Burundi et au Rwanda.

Le PRPE en action

A ce jour, les projets du PRPE ont bénéficié à 19 000 personnes dans le besoin en créant des emplois supplémentaires et en augmentant les revenus. En tout, ces projets ont généré des ventes supplémentaires pour les communautés défavorisées à hauteur de US\$ 2, 5 millions. Les revenus des bénéficiaires ont considérablement augmenté. Les résultats en termes d'impact réel ont permis au PRPE de gagner en crédibilité en tant qu'une approche à la réduction de la pauvreté pratique et orientée vers les résultats.

Réalisations

79. **Bolivie** (tourisme basé sur les communautés). Le PRPE a soutenu la création de la Fondation Suma Jakañani dont la mission est d'intégrer les groupes défavorisés de la population dans la chaîne de valorisation de produits et services du tourisme local. Les activités se sont concentrées sur les offres d'agrotourisme, sur l'amélioration de l'information sur le tourisme et de sa promotion, et la défense des intérêts d'un tourisme durable avec les partenaires. Le projet se concentrera en 2006 sur la poursuite du renforcement de la Fondation et pour un plaidoyer en faveur de répliques de ce projet auprès des autorités locales. Le projet s'achèvera à 2006.

80. **Brésil** (Tourisme basé sur les communautés). Le projet, mis en œuvre en coopération avec la Banque du Brésil visait à améliorer le niveau de vie de 8 communautés pour un total de 7100 personnes, en les impliquant dans la chaîne de valorisation de l'ensemble touristique «Costa do Sauipe». En utilisant les outils du PRPE, sept chaînes productives ont été mises au point. Un nouveau centre de traitement des déchets a permis de créer 40 emplois, avec 500 agriculteurs utilisant les fertilisants

produits pour la culture de fruits et légumes pour le secteur du tourisme. Les hôtels participants ont déjà créé un total de 1 200 nouveaux emplois et se sont engagés à dynamiser l'emploi local jusqu'à la fin 2007. Les revenus mensuels des 386 artisans locaux associés au projet sont passés de US\$ 100 à US\$ 400. L'approche du projet est à présent reproduite dans la «Reserva Imbassai» dans la même région côtière de Bahia, gérée par l'agence de tourisme portugaise Reta Atlântico en consultation avec le PRPE.

81. **Burundi** (huiles essentielles). Le PRPE a soutenu l'entreprise agricole Rugofarm depuis juillet 2005 en lui fournissant un conseil technique sur la culture et la commercialisation de patchouli et de limette. Un expert international sur les huiles essentielles a visité le pays pour évaluer le projet et concevoir le composant PRPE. L'expert a également visité une foire commerciale européenne pour appuyer la promotion de Rugofarm auprès d'acheteurs potentiels qui ont par la suite confirmé leur intérêt dans le sourçage du Burundi. Le projet se poursuivra en 2006 avec la construction de deux distilleries pour produire de l'huile essentielle de patchouli et de lime. Les communautés pauvres seront identifiées et formées à la plantation de patchouli et de lime en tant que petits planteurs qui vendront les feuilles séchées à Rugofarm pour distillation et exportation.

82. **Cambodge** (produits de la soie). Le projet s'est achevé comme prévu en fin 2005. Le CCI a soutenu la Corporation cambodgienne d'artisanat (CCC) par un conseil technique sur le renforcement communautaire et le développement des marchés d'exportation. Il a mis à la disposition du CCC un mécanisme de suivi informatisé des ventes, et a lancé récemment un site Web de vente (www.silkfromcambodia.com). Des ventes à hauteur de US\$ 16 000 avec des exportations s'élevant à US\$ 9 000 ont été générées par le projet en 2005. Entre 2003 et 2005, les ventes mensuelles moyennes des tisseurs ont été multipliées par huit, de US\$ 160 à US\$ 1 400. Les revenus mensuels sont passés d'une moyenne de US\$ 18 en 2003 à US\$ 60 en 2005. Des membres du personnel du CCC ont à leur tour formé des associations d'artisans partenaires en République démocratique populaire lao et au Viet Nam sur la construction et l'usage de sites Web de vente similaires. Le CCC déjà reproduit ce projet pilote dans trois autres communautés de tisseurs des régions rurales du Cambodge, touchant ainsi 70 familles.

83. **El Salvador** (café et tourisme basé sur les communautés). Le projet sur le tourisme s'est achevé fin 2005. Le PRPE a soutenu l'intégration de petits agriculteurs, de restaurants et d'hôtels ainsi que de producteurs de produits artisanaux, dans la chaîne de valorisation du tourisme au sein de deux communautés de La Palma et San Ignacio. Il en est résulté une augmentation du nombre de visiteurs. Deux nouveaux hôtels et quatre restaurants ont été ouverts au niveau de la communauté, et plus d'activités culturelles ont été lancées pour enrichir les centres d'attraction touristiques. Le Ministère du tourisme du El Salvador s'est engagé à reproduire ce

projet dans d'autres régions du pays en utilisant les meilleures pratiques du CCI. Un impact sur le développement a également été réalisé dans le secteur du café. Grâce au PRPE Café Monte Sión a pu dynamiser ses exportations. Ses prix moyens ont augmenté de 30 % et le volume total de ses ventes de 40 % pour atteindre US\$ 280 000. Pendant l'année, la marque phare «Gourmet Boutique» était vendue à des prix très avantageux sur le marché japonais. Les revenus des récoltants sont passés de US\$ 200 à US\$ 300 par personne. La Cooperativa Cuzhapa quatrième producteur de café du El Salvador souhaite à présent reproduire l'initiative du PRPE. Respectant la demande de cette coopérative le CCI a organisé en décembre 2005 une première série d'ateliers pour transférer les bonnes pratiques du PRPE à ses membres, augmentant ainsi la portée du projet.

84. **Éthiopie** (paprika). Le projet soutient une sélection d'agriculteurs du district de Launfuro dans la région de Siltie pour produire des variétés de paprika de qualité et pour les lancer sur les marchés d'exportation. Le renforcement des capacités est proposé aux 400 agriculteurs bénéficiaires par le partenaire du projet, la Cooperative Union of Siltie Zone. L'usine éthiopienne d'extraction d'épices commercialisera le paprika produit par le projet au niveau local et international par des contacts établis auprès d'importateurs de paprika en Europe. La récolte est prévue en juin 2006 et devrait permettre une production de 270 tonnes d'exportations pour un montant de US\$ 320 000.

85. **Kenya** (miel et piments). Le PRPE collabore avec deux communautés rurales comptant 120 agriculteurs dans les districts de Baringo et Keiyo pour améliorer leurs revenus par la production et les exportations de piments oiseaux et de miel. Les activités du CCI se concentrent principalement sur l'établissement de groupes de producteurs, et des formations sur les techniques de culture, de contrôle de la qualité, de récolte, de traitement, de séchage et de stockage. Le CCI a identifié deux sociétés locales, une spécialisée dans les piments, l'autre dans le miel, qui fourniront des services d'appui aux membres de la communauté. Ces partenaires ont contribué à la rénovation des ruches et à l'installation d'un système d'irrigation simple d'utilisation. De plus, ils apporteront leur aide aux exportations, estimées à US\$ 20 000 pour la première année.

86. **Mongolie** (produits en feutre). Les activités du projet en Mongolie soutiennent près de 250 producteurs de produits en laine et en feutre, principalement des femmes, dans 10 coopératives à Ulaanbaatar, Darkhan et Selenge Aimag. En 2005, le PRPE a effectué une étude de marché identifiant les produits phares et testant leur potentiel d'exportation sur les marchés européens. Un atelier pilote pour expliquer la méthodologie du PRPE et diffuser les résultats de l'étude de marché initiale a contribué au renforcement des capacités des homologues locaux. Le principal partenaire au projet est la Mission luthérienne norvégienne (NLM), une ONG ayant acquis une très longue expérience en

coopération technique relative au secteur de la laine et du feutre. En 2006, le PRPE soutiendra la NLM dans le renforcement du conseil des coopératives, la diversification de leur gamme de produits et le renforcement des capacités de commercialisation à l'export par des conseils et formations.

87. **Rwanda** (huiles essentielles). A la demande du Gouvernement rwandais, le CCI a effectué en 2005 une mission d'évaluation des besoins sur les huiles essentielles. Ensuite, quatre entrepreneurs nationaux ont créé la société EPCHER pour développer la culture et le traitement du patchouli. A la fin de l'année, un expert international sur le traitement des huiles essentielles avait visité les premières plantations de patchouli développées par EPCHER, et a donné des conseils et des recommandations pour le lancement d'une telle culture au niveau national.

88. **Afrique du Sud** (*aloe ferox*). Le projet vise à former et intégrer 70 saigneurs d'aloès de la région de Seymour, dans la province d'Eastern Cape, dans l'industrie prometteuse des cosmétiques et de la santé. Le PRPE s'est appuyé sur un partenariat innovateur entre un exportateur local et la «Eastern Cape Development Corporation» (ECDC) qui ont mis sur pied un investissement conjoint d'un montant de US\$ 300 000 pour une usine de pré-traitement avec des installations de base pour la cueillette, le tri et des opérations de traitement simples. Le plan de travail 2005 s'est appuyé sur le développement du marché et la promotion de produits à base d'*aloe ferox*, garantissant une plus grande diversification des affaires sur les marchés locaux et étrangers. La marque «Ikhala» a bénéficié avec succès d'une promotion, ayant permis un système de franchise employant à l'heure actuelle 81 agents locaux et des contrats de distribution majeurs avec des acheteurs au Canada et aux États-Unis. En 2006, 150 saigneurs supplémentaires rejoindront le projet. Un système complet de gestion de la qualité incluant des dispositifs appropriés d'essais sur site sera mis au point, répondant ainsi aux exigences identifiées sur les marchés d'exportation cibles. Le CCI mettra à disposition de l'ECDC ses outils PRPE par des séminaires de formation spécifiques pour qu'ils soient reproduits.

89. **Viet Nam** (tourisme basé sur les communautés). Le projet vise à développer un produit touristique durable, basé sur les communautés, dans le village de Kim Bong, pour générer emplois et revenus pour ses 84 foyers d'environ 400 personnes. Avec l'aide du CCI, une promenade dans le village et autour, et un circuit à vélo ont été mis en place en 2005, parallèlement à l'ouverture d'une salle d'exposition d'informations touristiques. D'autres activités se sont concentrées sur le renforcement des capacités pour la Coopérative de service touristique de Kim Bong. En coopération avec le WWF Viet Nam, une stratégie d'approvisionnement durable en bois pour les charpentiers du village a également été formulée. Le projet a déjà commencé à générer des revenus. Les revenus émanant des droits d'entrées et des différents tours et circuits dans le village sont à présent estimés à US\$ 10 000 pour la première

année, et une partie de cette somme bénéficiera à l'ensemble des 400 habitants de Kim Bong par un fonds communautaire.

Cohérence du programme

Le PRPE coordonne étroitement ses interventions au sein du Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce. Les nouveaux projets du PRPE pour la promotion des exportations d'huiles essentielles du Burundi et du Rwanda sont une preuve d'une telle synergie avec le Fonds intégré. D'autres projets du PRPE ont été préparés pour le Fonds d'affectation spéciale du Cadre intégré pour trois PMA d'Afrique dont Djibouti (tourisme basé sur les communautés), la Guinée (produits agricoles) et le Sénégal (tourisme basé sur les communautés). En outre, l'approche du PRPE est utilisée par divers projets du CCI. Par exemple en Sierra Leone, un projet de promotion de la production et des exportations de gingembre a été lancé avec l'assistance technique du PRPE.

90. Renforcement des capacités. Le PRPE s'engage à renforcer la capacité des institutions et partenaires locaux comme un moyen de faciliter la reproduction des bonnes pratiques locales de réduction de la pauvreté et de création d'emploi au niveau national. Le programme a proposé les activités de renforcement des capacités suivantes :

- Onze ateliers de partenaires et de formation des formateurs se sont tenus avec un total de 337 participants (41 % de femmes) sur des sujets tels que le concept PRPE et la méthodologie de formation de groupes, la préparation de plans d'action, la coordination des stratégies sectorielles, les techniques de production et les meilleures pratiques en termes de tourisme basé sur les communautés.

Reproductions des interventions du PRPE

Le PRPE vise à créer une prise de conscience auprès des décideurs politiques, des communautés pauvres et des entreprises sur la façon de reproduire les interventions du PRPE au niveau national :

- Au Brésil, le projet de tourisme basé sur la communauté du PRPE bénéficiant à environ 7 100 personnes à proximité du complexe hôtelier Costa do Sauipe sera reproduit dans un autre complexe géré par l'agence de tourisme portugaise Reta Atlântico.
- Au Cambodge, la réduction de la pauvreté pour 20 familles de Takeo par la promotion des exportations de la soie a encouragé le CCC à étendre le projet du PRPE à trois autres groupes de tisseurs, touchant environ 70 familles.
- Au Salvador, encouragée par le succès des exportations de Café Monte Sion, qui a bénéficié à 500 producteurs de café, la Cooperativa Cuzcachapa (qui dispose de 1 300 associés) souhaite à présent utiliser l'approche du PRPE pour s'implanter sur de nouveaux marchés.

- Des conseils très pratiques sur le développement de produits ou de services ont été fournis à divers groupes de productions communautaires par des consultants nationaux et internationaux dans les projets en cours.
- Quatre études de marché sectorielles suivies par des ateliers de diffusion identifiant les produits phares et les marchés cibles, ont été menées au Viet Nam (tourisme) en Éthiopie (paprika) en Mongolie (produits de laine et de feutre) et en Afrique du Sud (*aloe ferox*).

91. Création d'une prise de conscience et défense des intérêts des entreprises. Le PRPE a continué à promouvoir l'idée que le commerce peut être un véhicule de réduction de la pauvreté, auprès des donateurs, des institutions gouvernementales nationales et du secteur privé. En 2005, l'approche et l'impact du PRPE ont été présentés à différents sommets et forums de haut niveau, tels que : le 27^{ème} Séminaire sur la gestion de l'interdépendance, au Centre d'études appliquées en négociations internationales (CASIN) à Genève en Suisse; les Consultations du Forum exécutif pour la stratégie d'exportation à Kingston en Jamaïque; et le cours de politique commerciale de l'OMC à Genève en Suisse. Des synergies possibles avec des interventions du PRPE ont également été explorées avec d'autres organisations internationales (CE, Banque mondiale, OIT, UNESCO), des ONG (WWF, CASIN, Mission luthérienne norvégienne, Utz Kapeh) et des sociétés du secteur privé (Groupe Accor, Migros, Nestlé, Procter & Gamble).

92. Outils et matériels d'appui du PRPE. En 2005, le PRPE a développé des supports de formation supplémentaires pour aider les pays partenaires dans la mise en œuvre de projets de réduction de la pauvreté. De tels matériels de formation ont encore été testés et améliorés. Les directives sur les études d'opportunité du PRPE ont été publiées dans une version simplifiée. La boîte à outils de formation du PRPE, consistant en cinq modules séparés pour les formateurs des IAC, a été finalisée et inclut à présent une référence spécifique aux questions relatives à la parité des sexes. Plusieurs matériels ont été développés pour répondre aux besoins en gestion du cycle du projet, et avant tout la boîte à outils du PRPE pour la mesure de l'impact. Il fournit aux partenaires de projets des données fiables relatives à l'impact d'un projet sur la réduction de la pauvreté.

93. Implication des femmes. Le PRPE a reconnu l'importance d'intégrer la parité des sexes dans le processus de réduction de la pauvreté. Les projets du PRPE offrent des opportunités non traditionnelles pour aider les femmes à diversifier leurs activités de production (par ex. par des services de tourisme basé sur les communautés), créant ainsi de nouvelles sources de revenus pour le foyer. La version révisée de la boîte à outils de formation du PRPE répond tout à fait aux questions relatives à la parité des sexes dans la réduction de la pauvreté.

Perspectives pour 2006

94. Le PRPE consolidera encore ses résultats en termes de ventes à l'export, du nombre d'emplois créés et d'augmentation des revenus. Les efforts pour la mesure de l'impact et l'évaluation des résultats des projets se sont intensifiés. Le processus de formulation de stratégies sera élargi par une collaboration avec le Forum exécutif 2006 sous le

titre «Commerce et réduction de la pauvreté», puisque la mise en réseau avec les décideurs politiques des secteurs public et privé a contribué à la défense des intérêts du développement du commerce et à l'intégration de la réduction de la pauvreté. La collaboration établie avec le Cadre intégré sera encore étendue, avec de nouveaux projets du PRPE en cours de préparation pour les PMA, en particulier en Afrique.

SITUATION BUDGÉTAIRE Programme de réduction de la pauvreté par les exportations Au 31 décembre 2005 (US\$)

Contributions annoncées pour 2003-2008							
	Dépenses jan-déc 03	Dépenses jan-déc 04	Dépenses jan-déc 05	Dépenses budgétées jan-mai 06	Dépenses budgétées juin 06-mai 07	Dépenses budgétées juin 07-mai 08	TOTAL
Personnel du projet	1 042 982	840 625	777 123	797 298	714 970	840 557	5 013 555
Sous-contrats	105 799	118 365	206 568	211 931	190 048	223 430	1 056 141
Formation de groupe	15 493	4 442	62 015	63 625	57 055	67 077	269 707
Equipement	900	3 844	21 963	22 533	20 207	23 756	93 203
Divers	45 768	39 696	41 771	42 856	38 430	45 180	253 701
(A) Total	1 210 942	1 006 972	1 109 440	1 138 243	1 020 710	1 200 000	6 686 307

	2003-2004	2005	2006	2007	TOTAL
(B) Contributions annoncées	2 998 170	1 467 427	1 020 710	113 136	5 599 443
(C) Montants reçus	2 998 170	1 467 427	0	0	4 465 597
(C-B) Excédent / (déficit) montants reçus par rapport aux contributions annoncées	-	-	(1 020 710)	(113 136)	(1 133 846)
(B-A) Excédent / (déficit) contributions annoncées par rapport au budget	780 256	(780 256)		(1 086 864)	(1 086 864)

V. ServiceExportNet (INT/W2/16)

Introduction

95. Les grands objectifs du nouveau programme ServiceExportNet sont : ajouter des nouvelles ressources pour permettre la création d'une prise de conscience du potentiel des pays en développement à augmenter le commerce des services; étendre la portée du programme d'assistance technique proposé par la Section du commerce des services (SCS) et renforcer les capacités au sein des OPC; effectuer un suivi et une évaluation des efforts à ce jour; lancer des activités visant à engager les femmes entrepreneurs dans le commerce des services; et promouvoir la création de coalitions de services dans les pays en développement.

Réalisations

96. Au cours des six premiers mois de ce nouveau programme, les activités prévues suivantes ont été mises en œuvre.

97. **La table ronde ServiceExportNet.** En 2005, ServiceExportNet s'est agrandi pour toucher 22 pays (contre 12, l'année précédente). Les pays membres, représentés en premier lieu par les OPC, ont préparé des rapports sur leurs activités, puis ont participé à une table ronde, à Genève en octobre, pour effectuer un suivi des résultats, identifier les solutions aux défis et planifier de nouveaux outils et une assistance technique répondant aux besoins. Plusieurs experts internationaux ont pu y décrire les meilleures pratiques générales.

98. En raison du fait que la table ronde s'est tenue en marge du Forum exécutif du CCI, les participants («champions» des services dans un pays selon le CCI) ont également été en mesure de participer à cet événement, qui s'est concentré sur l'exportation de services selon une perspective de stratégie des exportations, et qui s'est révélé extrêmement avantageux et motivant à leur égard selon leurs propres dires.

99. **Créer une prise de conscience.** De nouvelles ressources disponibles du deuxième compte ont été destinées à la création d'une plus grande sensibilisation aux capacités du secteur des services et du potentiel d'augmentation de leurs exportations. Beaucoup de travail a été consacré par le personnel professionnel pour créer une «image de marque» avec logos, supports de présentation, posters, etc., qui ont été favorablement accueillis par les OPC et membres du réseau pour les aider à augmenter une prise de conscience dans chaque pays. L'équipe de professionnels a aussi consacré beaucoup de temps à la préparation d'un numéro du *Forum du commerce international* du CCI et dédié au commerce des services. En outre un consultant a préparé un nouvel outil «Assister les exportateurs de services à l'étranger» une assistance en bureautique destinée aux attachés commerciaux en poste dans des missions diplomatiques à l'étranger.

100. **Etablissement de coalitions de services.** Un des objectifs du programme consiste à favoriser le développement de coalitions de services dans les pays en développement. Étant données l'ampleur, la diversité et la fragmentation du secteur des services, les pays en développement recherchent toujours davantage d'assistance technique pour organiser et coordonner le secteur pour ce qui est de la mise en réseau, du lobbying et du traitement des questions relatives à l'accès au marché. De nouveaux outils ont été développés pour fournir des directives pour la création de coalitions de services, en réponse à l'intérêt soutenu des membres du réseau ServiceExportNet. Les coalitions d'industries de services (CIS) et les associations commerciales organisent un certain nombre d'activités pour sensibiliser le public et les décideurs politiques à l'intérêt de leur adhésion. Influencer les médias est une des activités principales de chaque CIS. La SCS a ainsi engagé un expert en relations publiques pour développer un module de formation, «Principles and Techniques for Effective Communications», pour présentation à la rencontre annuelle ServiceExportNet et pour la formation avec les associations de commerce des services dans les pays en développement. Le module inclut une présentation orale et en PowerPoint. Ces deux présentations ont été bien accueillies par les membres de ServiceExportNet en octobre 2005 et seront prêtes à l'emploi en 2006.

La création de prise de conscience en action

Créer une prise de conscience s'est révélé crucial pour renforcer les efforts de promotion du commerce des services dans les pays en développement. En 2005, lors d'un atelier en Afrique du Sud, les officiels gouvernementaux ont approfondi leurs connaissances sur l'importance des exportations de services et, par voie de conséquence, ont lancé, pour la première fois, diverses mesures d'incitation en faveur des industries de services.

101. **Expansion du programme d'assistance technique.** A ce jour, le programme d'assistance technique en six phases de la SCS s'est largement concentré sur l'Afrique sub-saharienne. Un nouveau projet a été lancé en Uruguay, au Paraguay et en Bolivie en réponse à un besoin important, car la promotion du commerce des services n'y a bénéficié d'aucune mesure d'envergure. Les personnels de contrepartie et consultants nationaux ont été identifiés et des études sur les capacités sont en cours. Des programmes d'orientation de formation des formateurs et des formations pour les PME se tiendront au cours du premier semestre 2006.

102. **Augmentation des exportations de services par les femmes entrepreneurs.** Dans le monde, la plupart des femmes entrepreneurs concentrent leurs activités dans le secteur des services. Cependant, très peu d'entre elles assistent aux ateliers de

renforcement des capacités et de mise en réseau, parce qu'elles ne sont pas vraiment intégrées dans les principales communautés des affaires et qu'elles manquent des compétences de base en marketing et en réseautage. De nouveaux projets pilotes ont été lancés dans le cadre du programme pour:

- Concevoir un modèle reproductible pour un réseau national de femmes entrepreneurs pour la promotion des exportations de leurs services.
- Concevoir un modèle de création d'un sous-comité pour traiter de la parité des sexes dans le commerce au sein des institutions d'appui au commerce à participation mixte.
- Organiser une réunion de réseautage pour les femmes entrepreneurs dans les états arabes qui, pour des raisons culturelles, ne peuvent entrer en relation d'affaires qu'avec d'autres femmes. Des formations seront offertes, associées à des rencontres en face à face pour favoriser les partenariats d'affaires internationaux.
- Fournir des cliniques de conseil individuel aux femmes entrepreneurs qui sont prêtes aux exportations, d'où émergeront les problèmes communs qui seront ensuite synthétisés.

103. **Mise à jour de la page Web présentant les services du CCI.** Pour la mise à disposition d'informations en auto-assistance et pour réduire le temps de travail dédié au traitement des questions générales par le personnel, un consultant a été engagé pour mettre à jour et à niveau la page Web de présentation des services, www.intracen.org/serviceexport. Les travaux sont toujours en cours, les mises à jour devant être compatibles avec de nouveaux changements effectués au niveau de la plate-forme Web globale du CCI.

104. **Rencontre de réseautage «Bridges Across Borders».** Dans le cadre du suivi de l'ATLC proposé en Afrique, et pour encourager les réseaux régionaux, une rencontre de réseautage à grande échelle «Bridges Across Borders» s'est tenue en décembre à Johannesburg (Afrique du Sud). 165 participants étaient inscrits (Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibie, Swaziland et Zambie), et 616 consultations bilatérales ont été organisées. Un livre décrivant les profils des participants et distribué pendant la rencontre a mis en évidence le fait qu'ils venaient de différents sous-secteurs (17 % de services liés à la construction, 51 % de services B2B, 18 % de services liés à l'éducation, 4 % des TIC, 9 % du tourisme et 6 % des transports). Il apparaît clairement que la plus grande partie des participants se trouvaient dans les services B2B ou d'entreprise à entreprise (finance, comptabilité, droit, étude de marché, audit, secrétariat, impression et publication, etc.).

105. Un certain nombre de questions ont été soulevées pendant la rencontre, tout particulièrement liées aux barrières régionales au commerce des services. Le manque de statistiques sur le secteur des

services a été considéré comme une entrave majeure par les participants, et beaucoup ont souligné le besoin de développer un système de collecte des informations. Le résultat des consultations bilatérales a consisté principalement en un partage d'expériences, un échange d'informations sur les modèles en fonction et une recherche sur le potentiel de reproduction des stratégies ayant réussi (tel que obtenir le concours de membres ou les services pouvant être fournis de l'un à l'autre). Un exemple pratique concerne le Africa Centre for Advancement du Malawi qui devrait bientôt créer un partenariat avec la National Youth Chamber of Business en Afrique du Sud pour créer une association équivalente au Malawi.

106. Les formulaires d'évaluation recueillis auprès de 90 % des participants ont montré l'importance d'avoir des formateurs dans des secteurs tels que la gestion, le marketing international et l'aptitude à diriger. Certains ont mis en avant leur manque de connaissance en termes de création de relations avec les média ou de développement de programmes de construction de notoriété et de systèmes de parrainage permettant de construire une crédibilité à l'échelle internationale. Quelques-uns ont mentionné le besoin d'une sensibilisation à l'ADPIC, la manière selon laquelle les associations pourraient contribuer aux travaux des négociateurs à l'OMC, et le besoin de créer un cadre juridique pour signer les accords de reconnaissance mutuelle.

Perspectives pour 2006

107. L'accent sera mis sur :

- La mise en place des initiatives pour les femmes entrepreneurs en Égypte et au Nigéria en mars.
- La réalisation d'une enquête et le lancement d'une mission pour évaluer le niveau de la participation d'une sélection de pays les moins avancés et en développement dans les négociations de l'ADPIC.
- Le recrutement d'un consultant pour mener une étude des tendances et activités du commerce des services; pour se tenir au courant des travaux sur les services des Nations Unies et d'autres organisations internationales, et pour mettre à jour et gérer la base de données sur les contacts de la Section. Une tâche majeure consiste en la mise à disposition des membres de ServiceExportNet d'informations à jour sur le commerce des services par le site Web de la Section et par son bulletin trimestriel.
- Terminer la mise en œuvre de la sixième phase de l'ATLC en Amérique du Sud incluant la formation des IAC et officiels gouvernementaux, avec en point d'orgue une rencontre de réseautage régionale «Bridges Across Borders», avec la participation de six pays ayant bénéficié d'une assistance technique pour encourager les réseaux régionaux.

- La réalisation d'une mission du CCI en Afrique du Sud pour effectuer un suivi des nouvelles initiatives associées à l'assistance technique aux membres ServiceExportNet (participation au portail Web www.servicexport.com, mise en

œuvre de nouvelles activités telles que des programmes de remise de prix et parrainages, des campagnes de sensibilisation, la poursuite des formations, etc.).

SITUATION BUDGÉTAIRE
Programme «ServiceExportNet»
Au 31 décembre 2005
(US\$)

Contributions annoncées pour 2005-2008						
	Dépenses juin-déc 05	Dépenses budgétées jan-mai 06	Total juin 05—mai 06	Dépenses budgétées juin 06-mai 07	Dépenses budgétées juin 07-mai 08	TOTAL
Personnel du projet	98 194	267 392	365 586	519 800	404 540	1 289 926
Sous-contrats		11 300	11 300	90 400	50 850	152 550
Subventions aux Institutions	–	39 550	39 550	22 600	–	62 150
Formation de groupe	140 069	96 492	236 561	321 937	265 720	824 218
Equipement	3 562	2 260	5 822	6 780	–	12 602
Divers	9 662	16 680	26 342	38 483	28 890	93 715
(A) Total	251 487	433 674	685 161	1 000 000	750 000	2 435 161
(B) Contributions annoncées	–		685 161	–	–	685 161
(C) Montants reçus	–		681 161	–	–	685 161
(C–B) Excédent / (déficit) montants reçus par rapport aux contributions annoncées			–	–	–	–
(B–A) Excédent / (déficit) contributions annoncées par rapport au budget			–	(1 000 000)	(750 000)	(1 750 000)

VI. Conception et gestion des stratégies nationales d'exportation (INT/W2/15A)

Introduction

108. L'objectif principal de ce programme consiste à renforcer les capacités dans les pays en développement et les économies en transition à concevoir et mettre efficacement en œuvre les stratégies de développement des exportations fondées sur :

- Des évaluations réalistes de la compétitivité nationale, du potentiel et des opportunités d'exportation;
- Une compréhension claire des meilleures pratiques dans le processus de conception et de gestion de stratégies;
- Une évaluation réaliste des ressources disponibles dans les secteurs public et privé pour mettre en œuvre une compétitivité internationale et des programmes de développement des exportations.
- L'allocation de ces ressources aux priorités qui sont confirmées par un dialogue détaillé et permanent entre les secteurs privé et public.

109. Le bien-fondé du programme réside sur le fait que jusqu'à présent, un nombre limité de pays en développement ou d'économies en transition bénéficient d'une approche cohérente et coordonnée au développement des exportations. Par conséquent, on relève souvent un manque de clarté dans le développement des exportations et dans les priorités de l'allocation des ressources. Les initiatives du secteur public peuvent se fragmenter et être décidées sur une base ad hoc; les bases d'un dialogue secteur public-privé centré restent limitées et le développement de synergies aux niveaux institutionnel et commercial ne parvient pas à se faire. Il n'y a qu'une base limitée pour l'évaluation des performances de l'effort national à l'exportation, et de son impact sur la croissance économique, la création d'emplois, la réduction de la pauvreté et d'autres questions de développement associées. Pour cette raison, les efforts de mobilisation des ressources, et de l'ATLC qui en découle, deviennent aussi fragmentés et ad hoc.

110. Le programme a donc été conçu pour créer une prise de conscience des bénéfices et avantages de l'intégration d'une stratégie d'exportation dans le processus de planification nationale du développement économique et social et pour renforcer les capacités, techniques et de gestion dans la conception et la mise en œuvre de telles stratégies. Les quatre éléments du programme, distincts tout en étant associés, sont présentés ci-dessous.

111. Ce programme est mis en œuvre en rapport étroit avec les dotations en personnel et en fonds au programme du Forum exécutif, qui viennent du budget ordinaire du CCI. Ce dernier se concentre sur la mise à disposition d'un soutien technique et en recherche basé au siège du CCI pour appuyer le programme mis en œuvre sur le terrain grâce au deuxième compte.

Élément du programme	Point central du développement	Approche
1. Innovations en stratégies d'exportation : Cycle de consultations	Renforcement de la sensibilisation (global)	Consultations ciblées et débats pour évaluer les réponses stratégiques spécifiques aux questions relatives à la compétitivité.
2. Formation directe	Renforcement des compétences (régional)	Formation directe, sur-mesure et régionale en conception de stratégie et en méthodologie et techniques de gestion.
3. Le débat global du Forum exécutif	Renforcement du réseau (global)	Un débat annuel pour les membres actifs du réseau du Forum exécutif se concentrant sur un thème clé concernant la teneur et la gestion de la stratégie nationale des exportations.
4. Conception sur le terrain d'une stratégie nationale des exportations	Développement de stratégie (national)	Une réponse flexible sur le terrain aux besoins des équipes de conception de stratégies engagées dans le processus de conception ou d'affinage de stratégies des exportations.

Réalisations

112. Au cours de ses six premiers mois d'existence, le programme s'est concentré sur la mise à disposition d'un soutien aux pays (les équipes nationales) engagés dans la conception de stratégies nationales des exportations et sur l'organisation et la conduite du débat global du Forum exécutif 2005.

113. L'assistance sous la forme d'une facilitation au processus, s'est étendue aux équipes nationales se lançant dans la conception d'une stratégie à Belize, au Botswana, à la Grenade, en Namibie et à Saint-Vincent-et-les-Grenadines. L'assistance se poursuivra jusqu'à mi-2006, quand tous les pays ci-dessus auront terminé le processus de conception d'une stratégie et créé les cadres de gestion nécessaires pour assurer une mise en œuvre efficace.

114. Le programme a également couvert les dépenses des personnes-ressources participant au débat global du Forum exécutif du 5 au 8 octobre 2005, et les frais de logement de 33 équipes nationales participantes. Le débat de cette année, co-organisé par le Forum exécutif et la SCS du CCI, s'est concentré sur le thème «Exportations de services : Miroir aux alouettes ou fort potentiel? Implications pour les décideurs politiques».

**Conception et gestion de la stratégie nationale
des exportations
Le Débat du Forum exécutif 2005**

Les sessions

- Exportations de services – Au-delà des promesses de vente
- Exportations de services d'affaires aux entreprises et professionnels – Exporter des solutions
- Exportation de services à l'environnement – Un bon coup de balai sur les marchés
- Exportation de services dans la construction, l'ingénierie et les de produits clés en main – Des fondations aux finitions
- Exportations de services financiers – Parlons argent
- Exportation de services dans les transports et la de logistique – Une cible en mouvement
- Exportations des technologies de l'information et de la communication
- Tourisme basé sur la valeur – Tirer le meilleur parti des revenus du tourisme
- Sous-traitance des procédés d'affaires – Un nouveau nom pour d'anciennes pratiques?
- Commerce, parité des sexes et coopération technique – De l'idée à la mise en œuvre
- Gestion de la qualité pour les services – L'assurance est-elle importante?
- Vendre des promesses – Crédibilité par une stratégie de marque
- Financement des exportations de services – S'agit-il d'un vrai problème?
- Besoin d'un partenariat stratégique – Qui fait quoi?
- Faciliter la prise de décision
- En partant de là, où allons-nous?

Réaction

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

115. Un programme actif d'ATLC aux niveaux régional et national est prévu dans le cadre d'un suivi au sein du nouveau programme FGAS deuxième compte sur le commerce des services. En outre, de modestes ressources ont été allouées dans le cadre du programme en vue de valoriser les matériels d'appui pour la version en ligne de la méthodologie de stratégie nationale des exportations du CCI, finaliser les publications résultant des consultations sur les Innovations 2005 en stratégies d'exportation, et prévoir les premières consultations du cycle sur les Innovations 2006 en stratégies d'exportation dont le thème sera «Compétitivité, exportations et parité des sexes».

Perspectives pour 2006

116. **Élément 1 : Sensibilisation.** Au cours du premier semestre 2006, le plan d'action comprend cinq consultations du cycle des Innovations en stratégies d'exportation. Les consultations suivantes sont prévues en coopération avec les membres institutionnels du réseau du Forum exécutif :

Consultation	Lieu et Date	Partenaire
Compétitivité, exportation et parité des sexes	Le Caire, Égypte mi-mars	Forum international des femmes arabes
Stratégie et rôle de l'organisation nationale de promotion du commerce	Mexico City mi-avril	BANCOMEXT
Financement des groupements d'exportation : considérations et options stratégiques	Le Cap, Afrique du Sud 1-3 mai	Département pour le commerce et l'industrie
Plans de subventions de contrepartie : pertinence et meilleures pratiques	Tunis, Tunisie, 5-7 juin	FAMEX
Appellation nationale : Pourquoi débattre? Options stratégiques	Bucarest, Roumanie, fin juin	Ministère de l'économie et du commerce

117. Deux consultations supplémentaires sont en principe prévues pour le second semestre 2006 : l'une sur les analyses comparatives (benchmarking) de compétitivité et l'autre sur le tourisme en tant que produit d'exportation. Dans chaque cas, des discussions électroniques précéderont la consultation. Les participants seront invités à leurs propres frais (voyage), le programme couvrant l'ensemble des frais de logement. Une courte publication mettant en avant les scénarios de meilleures pratiques revus et développés sera réalisée après chaque consultation et ajoutée sur le site Web du Forum exécutif.

118. **Élément 2 : Développement de compétences.** La composante de formation directe du programme sera inaugurée au cours du premier semestre 2006. Des événements de renforcement des compétences régionales sont prévus pour l'Afrique australe et de l'Est (mai, en anglais), l'Amérique centrale (juin, en espagnol) et l'Afrique de l'Ouest (juin, en français). Au cours du second semestre 2006, des événements similaires, affinés par l'expérience acquise au cours des premières rencontres, seront organisés en Amérique latine (en espagnol) et en Afrique centrale (en français). Chaque réunion sera associée à une évaluation des besoins pour le lancement d'un programme d'ATLC visant à soutenir les pays qui lancent et terminent le processus de conception d'une stratégie.

119. **Elément 3 : Renforcement des réseaux.** Le débat annuel du Forum exécutif sur les meilleures pratiques en matière de stratégie nationale d'exportation aura pour thème «Exportation et pauvreté : Leur relation, et la réponse stratégique». La participation se fera par équipe, et chaque membre de l'équipe préparera un document et couvrira les coûts de transport par des sources autres que celles du programme. Le lieu du débat global se déplacera de Montreux à Berlin.

120. **Elément 4 : Développement de stratégies (national).** Pendant le premier semestre 2006, un soutien technique en ligne et sur le terrain sera proposé aux cinq équipes de conception de stratégie qui bénéficient du partenariat du CCI avec le

Commonwealth Secretariat. Une aide modeste sera proposée à la Zambie, au Malawi, à la République démocratique populaire lao et au Viet Nam pour accélérer la finalisation des travaux sur les stratégies lancés en 2005. Au cours de second semestre 2006 un soutien technique sera donné aux équipes qui se lanceront dans le processus de conception d'une stratégie après leur participation dans l'élément de programme relatif au développement des compétences.

121. L'approche ci-dessus devrait rester, sur le moyen terme, le modèle des travaux du CCI dans le domaine de la conception de stratégies; travaux qui sont en constante augmentation.

SITUATION BUDGÉTAIRE
Conception et gestion de la stratégie nationale d'exportation, Phase II
Au 31 décembre 2005
(US\$)

Contributions annoncées pour 2005-2008						
	Dépenses juin-déc 05	Dépenses budgétées jan-mai 06	Total juin 05-mai 06	Dépenses budgétées juin 06-mai 07	Dépenses budgétées juin 07-mai 08	TOTAL
Personnel du projet	116 481	373 465	489 946	462 000	462,000	1,413,946
Subventions aux Institutions		0	0	13 500	13,500	27,000
Formation de groupe	198 801	176 734	375 535	261 000	261,000	897,535
Équipement	0	3 390	3 390	5 000	5,000	13,390
Divers	12 784	14 368	27 152	28 500	28,500	84,152
(A) Total	328 066	567 957	896 023	770 000	770,000	2,436,023
(B) Contributions annoncées			896 023	0	0	896,023
(C) Montants reçus			896 023	0	0	896,023
(C-B) Excédent / (déficit) montants reçus par rapport aux contributions annoncées			0	0	0	0
(B-A) Excédent / (déficit) contributions annoncées par rapport au budget			0	(770 000)	(770 000)	(1 540 000)

TROISIEME COMPTE

122. Conséquence de l'accord du Comité consultatif de septembre 2004, un troisième compte a été créé dans le Fonds global d'affectation spéciale au début de l'année 2005 pour permettre au CCI d'accéder au financement de la CE. A la suite de consultations entre l'Office de coopération EuropeAid de la Commission (bureau d'Asie) et le CCI, une mission de programmation a été lancée et plusieurs opportunités ont été mises en avant. Cela a mené à la préparation de l'«Asia trade-related Technical Assistance Trust Fund», un programme d'une durée de trois ans bénéficiant d'un budget de 5 000 000 d'euros. Pour que cette initiative comme d'autres deviennent opérationnelles, et pour qu'elles entrent dans le cadre des accords de partenariat entre la CE et les Nations Unies, une condition de partage des coûts doit être convenue, allant de 6 à 10 % du budget total de chaque projet ou programme. Cette part pouvant s'élever à 10 % doit être mobilisée par le CCI alors

que la part de la CE s'élève à 90 % voire plus. Le Gouvernement danois a apporté une contribution de US\$ 272 700 pour une période de trois ans (2004-2006) dans le cadre d'un accord de partage des coûts. Il a été rejoint par le Gouvernement chinois avec une contribution de US\$ 70 000. En plus de ces ressources, le Fonds d'affectation spéciale pour l'Asie a reçu l'aide d'un Expert associé financé par le Gouvernement japonais. A ce jour, pour la période 2004-2006, un montant total de US\$ 675 535 a été affecté du premier compte (US\$ 332 350) et du troisième compte (US\$ 343 185) du Fonds d'affectation spéciale pour l'Asie, à des projets financés par la CE au Bangladesh, au Bhoutan, au Pakistan et au Sri Lanka, ainsi que dans deux projets de commerce des services. Par conséquent, les fonds disponibles du troisième compte ont été alloués dans leur totalité et il reste à espérer que les gouvernements étudieront la possibilité de nouvelles contributions à ce compte.

Annexe I
FONDS GLOBAL D'AFFECTATION SPECIALE
Contributions annoncées et ressources disponibles, au 31 décembre 2005
(US\$)
(au taux de change en vigueur aux Nations Unies)

Donateur	Contributions annoncées 2004-2008												Montants reçus par rapport aux contributions annoncées 2004-2008												Contributions à recevoir		
	Premier compte			Deuxième compte			Troisième compte			Premier compte			Deuxième compte			Troisième compte			1 ^{er} compte	2 ^e compte	3 ^e compte						
	Total	2004	2005	2006	Total	2004	2005	2006	Total	2004	2005	2006	Total	2004	2005	2006	Total	2004	2005	2006	2005	2005	2005				
ALLEMAGNE	-	-	-	-	6 659 407	1 956 240	2 395 475	2 307 092	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
CANADA	2 301 099	726 417	777 033	797 649	-	-	-	-	2 301 099	726 417	777 033	797 649	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
CHINE	-	-	-	-	-	-	-	-	70 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
DANEMARK	3 379 736	1 638 560	1 741 176	-	-	-	-	-	3 379 736	1 638 560	1 741 176	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
FINLANDE	778 093	251 777	526 316	-	-	-	-	-	778 093	251 777	526 316	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
INDE	-	-	-	-	-	50 000	-	-	-	-	-	-	-	50 000	-	-	-	-	-	-	-	-	50 000				
IRLANDE	412 100	206 538	205 562	-	-	-	-	-	412 100	206 538	205 562	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
NORVÈGE	885 761	427 746	458 015	-	-	2 044 015	784 202	1 259 813	885 761	427 746	458 015	-	-	2 044 015	784 202	1 259 813	-	-	-	-	-	-	-				
PAYS-BAS	-	-	-	-	1 252 995	294 118	160 061	266 272	532 544	-	-	-	-	454 179	294 118	160 061	-	-	-	-	-	-	-				
ROYAUME-UNI	-	-	-	-	717 780	188 679	529 101	-	-	-	-	-	-	717 780	188 679	529 101	-	-	-	-	-	-	-				
SUÈDE	1 419 537	703 055	716 482	-	-	1 374 125	703 055	671 070	1 419 537	703 055	716 482	-	-	1 374 125	703 055	671 070	-	-	-	-	-	-	-				
SUISSE	459 973	329 973	130 000	-	-	2 500 000	1 500 000	1 000 000	459 973	329 973	130 000	-	-	2 500 000	1 500 000	1 000 000	-	-	-	-	-	-	-				
Autres contributions	14 976	-	14 976	-	-	-	-	-	14 976	-	14 976	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
Intérêts courus	109 909	63 316	46 593	-	-	103 597	50 162	53 435	109 909	63 316	46 593	-	-	103 597	50 162	53 435	-	-	-	-	-	-	-				
Solde à reporter de la phase précédente des programmes du premier compte	-	-	-	-	184 754	-	184 754	-	-	-	-	-	-	184 754	-	184 754	-	-	-	-	-	-	-				
Surplus de programmes antérieurs associés fermés	-	-	-	-	154 190	154 190	-	-	-	-	-	-	-	154 190	154 190	-	-	-	-	-	-	-	-				
TOTAL	9 761 184	4 347 383	4 616 152	797 649	5 090 863	5 880 646	2 573 964	532 544	9 761 184	4 347 383	4 616 152	797 649	5 880 646	11 934 354	6 253 708	6 253 708	3 427 055	90 902	60 902	90 901	-	50 000	-				

Annexe II : FONDS GLOBAL D'AFFECTATION SPECIALE – DEUXIÈME COMPTE
Contributions annoncées et allocations aux crédits aux programmes individuels, au 31 décembre 2005
(US\$ – au taux de change en vigueur aux Nations Unies)

PROGRAMMES	DONATEURS	CONTRIBUTIONS ANNONCÉES							MONTANTS RECUS					Montants à recevoir 2005		
		Total	2004	2005	2006	2007	2008	Total	Par rapport aux contributions annoncées 2004	Par rapport aux contributions annoncées 2005	Par rapport aux contributions annoncées 2006	Par rapport aux contributions annoncées 2007	Par rapport aux contributions annoncées 2008			
1. World Tr@de Net (Développement des affaires et le Programme de développement de Doha)	Allemagne	752 291	473 934	278 357	-	-	-	-	752 291	473 934	278 357	-	-	-	-	
	Norvège	344 083	99 808	244 275	-	-	-	-	344 083	99 808	244 275	-	-	-	-	
	Royaume-Uni	188 679	188 679	-	-	-	-	-	188 679	188 679	-	-	-	-	-	
	Suède	621 834	393 711	228 123	-	-	-	-	621 834	393 711	228 123	-	-	-	-	
	Suisse	650 000	350 000	300 000	-	-	-	-	650 000	350 000	300 000	-	-	-	-	
	Intérêts courus	24 893	9 212	15 681	-	-	-	-	24 893	9 212	15 681	-	-	-	-	
	Solde reporté: 1 ^{er} phase	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Surplus de programmes antérieurs associés fermés	154 190	154 190	-	-	-	-	-	154 190	154 190	-	-	-	-	-	
	Total	2 735 970	1 669 534	1 066 436	133 136	133 136	133 136	133 136	2 735 970	1 669 534	1 066 436	-	-	-	-	
	2. Promotion du commerce SUD-Sud – nouveau cycle	Allemagne	790 685	473 934	316 751	-	-	-	-	790 685	473 934	316 751	-	-	-	-
Norvège		709 125	327 939	381 186	-	-	-	-	709 125	327 939	381 186	-	-	-	-	
Pays-Bas		626 499	147 059	80 030	133 136	133 136	133 136	-	626 499	147 059	80 030	-	-	-	-	
Suède		537 467	309 344	228 123	-	-	-	-	537 467	309 344	228 123	-	-	-	-	
Suisse		550 000	350 000	200 000	-	-	-	-	550 000	350 000	200 000	-	-	-	-	
Intérêts courus		30 622	15 408	15 214	-	-	-	-	30 622	15 408	15 214	-	-	-	-	
Solde reporté: phase précédente		135 150	-	135 150	-	-	-	-	135 150	-	135 150	-	-	-	-	
Total		3 379 548	1 623 684	1 356 454	133 136	133 136	133 136	133 136	2 980 138	1 623 684	1 356 454	-	-	-	-	
3. E-Trade Bridge pour les PME – Programme de développement des capacités pour le commerce électronique		Allemagne	1 114 383	593 680	520 703	-	-	-	-	1 114 383	593 680	520 703	-	-	-	-
		Inde	100 000	50 000	50 000	-	-	-	-	100 000	50 000	50 000	-	-	-	50 000
	Norvège	295 254	142 582	152 672	-	-	-	-	295 254	142 582	152 672	-	-	-	-	
	Suisse	200 000	150 000	50 000	-	-	-	-	200 000	150 000	50 000	-	-	-	-	
	Intérêts courus	24 645	15 417	9 228	-	-	-	-	24 645	15 417	9 228	-	-	-	-	
	Solde reporté: phase précédente	49 604	-	49 604	-	-	-	-	49 604	-	49 604	-	-	-	-	
	Total	1 783 886	951 679	832 207	-	-	-	-	1 733 887	951 679	832 207	-	-	-	50 000	
	4. Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation	Allemagne	1 756 456	414 692	454 190	887 574	-	-	-	868 882	414 692	454 190	-	-	-	-
		Norvège	519 217	213 873	305 344	-	-	-	-	519 217	213 873	305 344	-	-	-	-
		Pays-Bas	626 498	147 059	80 030	133 136	133 136	133 136	-	626 498	147 059	80 030	-	-	-	-
Royaume-Uni		264 550	-	264 550	-	-	-	-	264 550	-	264 550	-	-	-	-	
Suisse		1 000 000	650 000	350 000	-	-	-	-	1 000 000	650 000	350 000	-	-	-	-	
Intérêts accrus		29 437	10 125	13 312	-	-	-	-	29 437	10 125	13 312	-	-	-	-	
Solde reporté: de GER/BTF		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total		4 190 157	1 435 749	1 467 427	1 020 710	133 136	133 136	133 136	2 903 175	1 435 749	1 467 427	-	-	-	-	
5. ServiceExportNet		Allemagne	374 343	-	374 343	-	-	-	-	374 343	-	374 343	-	-	-	-
		Norvège	76 336	-	76 336	-	-	-	-	76 336	-	76 336	-	-	-	-
	Royaume-Uni	132 275	-	132 275	-	-	-	-	132 275	-	132 275	-	-	-	-	
	Suède	52 207	-	52 207	-	-	-	-	52 207	-	52 207	-	-	-	-	
	Suisse	50 000	-	50 000	-	-	-	-	50 000	-	50 000	-	-	-	-	
	Total	685 161	-	685 161	-	-	-	-	685 161	-	685 161	-	-	-	-	
	6. Stratégie nationale d'exportation – conception et gestion	Allemagne	451 131	-	451 131	-	-	-	-	451 131	-	451 131	-	-	-	-
		Norvège	100 000	-	100 000	-	-	-	-	100 000	-	100 000	-	-	-	-
		Royaume-Uni	132 275	-	132 275	-	-	-	-	132 275	-	132 275	-	-	-	-
		Suède	162 617	-	162 617	-	-	-	-	162 617	-	162 617	-	-	-	-
Suisse		50 000	-	50 000	-	-	-	-	50 000	-	50 000	-	-	-	-	
Total		896 023	-	896 023	-	-	-	-	896 023	-	896 023	-	-	-	-	
Autres		Allemagne	1 420 118	-	1 420 118	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Suède	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total		1 420 118	-	1 420 118	-	-	-	-	1 420 118	-	1 420 118	-	-	-	-	
GRAND TOTAL	15 090 864	5 680 646	6 303 708	2 573 964	266 272	266 272	266 272	11 934 354	5 680 646	6 253 708	-	-	-	50 000		

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>