

DOCUMENT DE PROGRAMME CONSOLIDÉ POUR 2012–2013

Mission de l'ITC :

L'ITC aide les petites entreprises à exporter dans les pays en développement et à économies en transition en proposant, avec l'aide de partenaires, des solutions du développement du commerce inclusives et viables au secteur privé, aux institutions d'appui au commerce et aux concepteurs de politiques et de stratégies.

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

Le texte de ce document n'a pas été formellement révisé par le Centre du commerce international.

Mars 2012

Original : anglais

Groupe consultatif commun du Centre du commerce international

Quarante-sixième session

Genève, 21 et 22 mai 2012

© **Centre du commerce international 2012**

ITC/AG(XLVI)/244

Table des matières

ABRÉVIATIONS	ii
AVANT-PROPOS	iii
DÉCLARATION D'INTENTION	v
RÉPONSES À L'EXÉCUTION DU PROGRAMME : LIEN ENTRE LE PROGRAMME DE TRAVAIL ET LE PLAN STRATÉGIQUE	1
Concentration sur les PMA, les PDSL, les PEID et l'Afrique subsaharienne	2
Renforcement des capacités d'exportation avec un objectif national.....	3
Renforcement des capacités d'exportation avec un objectif régional.....	3
Cibler les OMD.....	3
OBJECTIFS STRATÉGIQUES ET PROGRAMME DE TRAVAIL 2012	5
Comblar les lacunes en matière de renseignements commerciaux.....	5
Renforcement des services d'appui au commerce.....	10
Renforcement de la politique commerciale.....	14
Renforcer la capacité d'exportation des entreprises pour leur permettre de saisir les opportunités d'accès aux marchés.....	19
Solidarité et viabilité intégrées dans la promotion du commerce	24
PROGRAMMES RÉGIONAUX ET NATIONAUX.....	29
Afrique subsaharienne	29
Au centre de l'attention : l'intégration régionale	34
Les États arabes	35
Asie et Pacifique	40
Au centre de l'attention : les échanges sud-sud	44
Europe orientale et Asie centrale.....	45
Amérique du sud et Caraïbes	50
Au centre de l'attention : l'échange de services	54
AMÉLIORATION DES PERFORMANCES EN TANT QU'ENTREPRISE.....	55

ABRÉVIATIONS

ATLC	Assistance technique liée au commerce
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CEI	Communauté d'États indépendants
CENUE	Commission économique des Nations Unies pour l'Europe
CER	Communauté économique régionale
CFTA	Zone continentale de libre-échange
CIR	Cadre intégré renforcé
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
DPC	Document de programme consolidé
EnACT	Programme de renforcement des capacités commerciales des pays arabes
GCC	Groupe consultatif commun
IAC	Institution d'appui au commerce
IPSAS	Normes comptables internationales pour le secteur public
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Centre du commerce international
ITF	Fond d'affectation spéciale du Centre du commerce international
MLS-SCM®	Système Modulaire de Formation en Management de la Supply Chain
MNT	Mesure non tarifaire
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectif du Millénaire pour le développement
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OPC	Organisation de promotion du commerce
PACCIA II	Programme d'appui au renforcement des capacités de commerce international au service de l'Afrique
PDSL	Pays en développement sans littoral
PEID	Petits États insulaires en développement
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
RBM	Gestion axée sur les résultats
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SPECA	Programme spécial des Nations Unies pour les pays d'Asie centrale
TCCEP	Programme pour le commerce, le changement climatique et l'environnement
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine

AVANT-PROPOS

Lors de la création du Centre du commerce international (ITC) en 1964, on pensait que l'intégration des pays en développement dans le système commercial international améliorerait automatiquement le niveau de vie de leurs populations. Des progrès ont incontestablement été faits, mais le consensus international de ces dix dernières années a dépassé l'hypothèse simpliste selon laquelle il suffirait de libéraliser le commerce mondial pour combler la brèche entre les économies en développement et les économies développées. Si les pays les plus vulnérables manquent de capacités en termes d'offre pour répondre aux besoins des marchés, ils ne peuvent pas saisir les opportunités d'accès au marché. Par ailleurs, chacun sait que, bien que le commerce puisse entraîner une hausse du PIB, cette croissance en soi n'est pas forcément synonyme d'un meilleur niveau de vie pour les tranches les plus pauvres de la population. De même, le lien entre commerce et emploi est plus ténu que l'on ne croyait auparavant. Tout le monde s'accorde donc pour dire que le renforcement des capacités, le renforcement des institutions, ainsi que l'élaboration et la mise en œuvre de politiques appropriées doivent accompagner le processus, en offrant de vraies opportunités et en favorisant l'intégration.

Dans ce contexte, la mission de l'ITC, qui consiste à permettre aux petites entreprises de réussir leurs exportations en les reliant au système d'échange international dans le cadre du programme global d'aide au commerce, revêt une nouvelle importance qui intensifie la demande à l'égard de nos services. Les interventions directes, qui n'étaient pas prévues lors de la conception du cadre budgétaire ordinaire de l'ITC, représentent désormais à peu près la moitié du budget annuel total de l'organisation, à savoir 88,1 millions de dollars É.-U. En 2011, malgré un environnement économique difficile, l'ITC a débloqué 47,8 millions de dollars É.-U. pour l'assistance technique liée au commerce (ATLC) destinée aux PME, ce qui représente le plus gros volume de travail que l'organisation ait jamais réalisé, et montre par ailleurs clairement son importance dans ce domaine. En 2012 et 2013, l'ITC prévoit de maintenir sa prestation d'ATLC au même niveau qu'en 2011. Pour cela, le fond d'affectation spécial de l'ITC (ITF) a besoin d'un soutien à hauteur de 11 millions de dollars É.-U. en 2012 et de 34 millions de dollars É.-U. en 2013, ce qui représente une cible ambitieuse dans le contexte économique actuel, nous en avons bien conscience. Cette prestation sera complétée par la fonction de supervision et de gestion prévue dans la contribution budgétaire courante de 76,144 millions de francs suisses (soit 80,58 millions de dollars É.-U.), approuvée pour les deux nouvelles années par le Conseil général de l'OMC (Organisation mondiale du commerce) et l'Assemblée générale des Nations Unies en décembre 2011.

L'environnement commercial a continué de connaître des hauts et des bas au cours des deux années précédentes. Malgré la forte reprise du commerce mondial en 2010, les principaux marchés sont toujours accablés par un taux de chômage élevé et persistant, des niveaux de dette souveraine et de déséquilibres fiscaux insoutenables, associés au risque d'entrer dans une nouvelle récession mondiale. Avec des portefeuilles d'exportation peu diversifiés, les pays les moins avancés (PMA) et les autres économies vulnérables ont encore des difficultés à entrer en concurrence au niveau international. L'instabilité et l'incertitude qui planent autour des perspectives économiques mondiales affectent directement la demande à l'égard des exportations et de l'aide à la coopération au développement, ce qui nuit aux PME.

Dans ces conditions, les demandes de services formulées auprès de l'ITC n'affichent aucun signe de ralentissement. En effet, alors que l'économie mondiale amorce à peine une reprise dans certaines parties du monde, il est encore plus urgent pour les pays en développement d'intégrer les chaînes d'approvisionnement mondiales ou de s'engager davantage vis-à-vis de celles-ci en créant des emplois, en générant des recettes fiscales et en soutenant la compétitivité et le dynamisme économique qui contribuent à la croissance et au développement.

Ce document de programme consolidé 2012–2013 (DPC) sert de feuille de route aux parties prenantes de l'ITC et aux organisations donatrices potentielles, en alignant l'objectif stratégique de l'organisation sur l'état du programme et les besoins de financement par zone géographique, pour l'année à venir et au-delà. L'enquête réalisée en 2011 auprès de nos clients a confirmé que l'organisation répondait largement à leurs attentes, plus de trois quarts des personnes interrogées déclarant que la qualité des produits et services de l'ITC a évolué de manière positive au cours des trois dernières années. Ils souhaitent en outre que l'ITC continue d'innover en matière de prestation de services au profit des PME, en partenariat avec les IAC (institutions d'appui au commerce) locales et d'autres prestataires d'ATLC, et continue de personnaliser ses produits encore davantage.

La préparation du plan stratégique sur quatre ans (2012–2015) et d'un nouveau cadre logique d'entreprise de l'ITC pour 2014–2015 constituait une étape essentielle à la fin de l'exercice biennal. Ceux-ci seront soumis à approbation en mai 2012, à l'occasion de la 46^{ème} réunion du groupe consultatif commun (GCC). Le nouveau cadre présente trois caractéristiques importantes : passage progressif de l'évaluation des résultats à l'évaluation des impacts; intégration des notions de « genre », de « solidarité » et de « viabilité » dans les communications relatives aux projets; inclusion d'une volonté d'intégration de la dimension de genre en s'engageant à superviser un nombre important d'indicateurs de résultats et d'impact selon le genre.

En 2012, une grande partie de notre travail se concentrera sur les programmes étalés sur plusieurs années, dont les plus importants atteindront leur dernière année de fonctionnement au cours du premier trimestre 2013. Les évaluations indépendantes de ces programmes à mi-parcours ont confirmé que l'ITC en bonne voie et que les projets de plus grande envergure sont plus efficaces, augmentent le degré d'adhésion des parties prenantes et sont susceptibles d'avoir un plus fort impact. Nous en sommes actuellement au stade d'identification de la nouvelle génération de gros projets, qui repose sur les besoins des clients et les enseignements tirés de nos projets actuels, pour assurer la pertinence et la cohérence avec d'autres organisations.

Notre plan stratégique répond au besoin d'amélioration du portefeuille de réserve et de la gestion financière sur plusieurs années, par le biais d'une meilleure planification des opérations, d'une gestion plus efficace de la réserve et de la mise au point d'une nouvelle stratégie de collecte de fonds. Cette stratégie sera guidée par les objectifs de notre cadre stratégique et ciblée à la fois sur les donateurs traditionnels et émergents, ainsi que sur les banques de développement et les intérêts du secteur privé. Le DPC identifie des possibilités d'investissement dans des projets et programmes ITC au cours de ces deux années. Nous suivons trois pistes complémentaires de mobilisation de ressources : (1) garantir le flux actuel de ressources extra-budgétaires auprès des donateurs traditionnels, en tenant compte de la crise économique et des difficultés que rencontrent plusieurs gouvernements donateurs habituels; (2) mobiliser des ressources pour développer les activités dans les régions où l'ITC ne possède pas de financement important, comme la région Pacifique, où l'Australie a annoncé une contribution sur trois ans destinée à l'ITC au cours de la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est déroulée à Genève en décembre 2011; et (3) adopter une méthode répondant parfaitement aux besoins des nouveaux donateurs. En la matière, les discussions avec la Chine et la Turquie ont progressé. La nouvelle stratégie complète de mobilisation des ressources devrait nous permettre de faire face à un environnement qui évolue si rapidement.

DÉCLARATION D'INTENTION

Le DPC explique ce que l'ITC entend faire au cours des deux prochaines années, en indiquant la manière dont nous allons répartir les objectifs de notre plan stratégique 2012–2015 en domaines d'impact dans lesquels les projets sont conçus. Ces domaines d'impact comprennent des projets déjà financés et, dans certains cas, déjà opérationnels, ainsi que des idées de projet dont la mise en œuvre demande encore des ressources.

Le DPC répond donc à un double objectif :

- Donner aux parties prenantes, principalement des gouvernements et des institutions bénéficiaires, un aperçu du travail que nous prévoyons de réaliser dans leur pays et dans leur région;
- Communiquer aux donateurs potentiels les domaines d'impact identifiés par l'ITC pour poursuivre sa mission et pour lesquels il doit obtenir un financement.

Le DPC est organisé par objectif stratégique, puis par région, des domaines d'impact clés étant identifiés dans chacun des chapitres. L'année dernière, l'ITC a précisé ses objectifs dans le cadre du Plan stratégique 2012–2015. Bien que le nouveau Plan stratégique repose sur les concepts et réalisations du précédent, il représente néanmoins un progrès important pour l'organisation, puisqu'il propose une approche plus intégrée pour mesurer les résultats des interventions de l'ITC et l'impact socioéconomique progressif de son travail. L'organisation des chapitres thématiques du DPC suit les objectifs stratégiques identifiés dans le Plan stratégique 2012–2015.

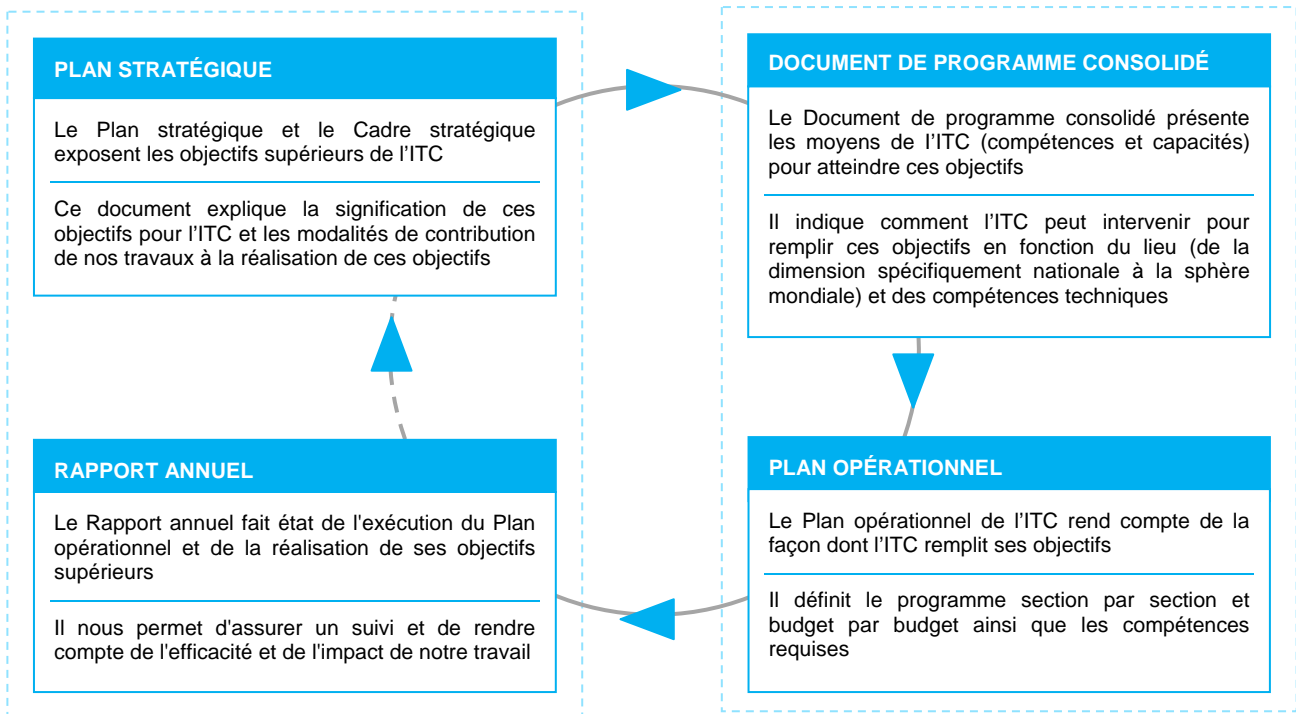
Nous avons également inclus des chapitres sur la coopération intrarégionale, sur le commerce sud-sud et sur le commerce des services, trois thèmes qui recoupent des régions et des réponses stratégiques, et qui sont donc traités séparément. Enfin, le DPC présente les améliorations opérationnelles en cours de l'ITC afin de garantir l'impact de notre travail technique.

Pour plus de détails sur le travail mené en 2012 dans chaque section de l'ITC en charge des projets et des programmes de travail, consultez le Plan opérationnel. Pour plus de renseignements sur les projets en cours de l'ITC, consultez la rubrique des projets sur notre site Internet, à l'adresse : www.intracen.org/by-country/. Les projets sont regroupés par pays, et chaque entrée décrit l'objectif du projet, sa durée, le budget total, la liste des pays bénéficiaires et des donateurs, ainsi que les résultats en 2011 et les prestations prévues pour 2012.

CYCLE DE PLANIFICATION ET DE COMMUNICATION

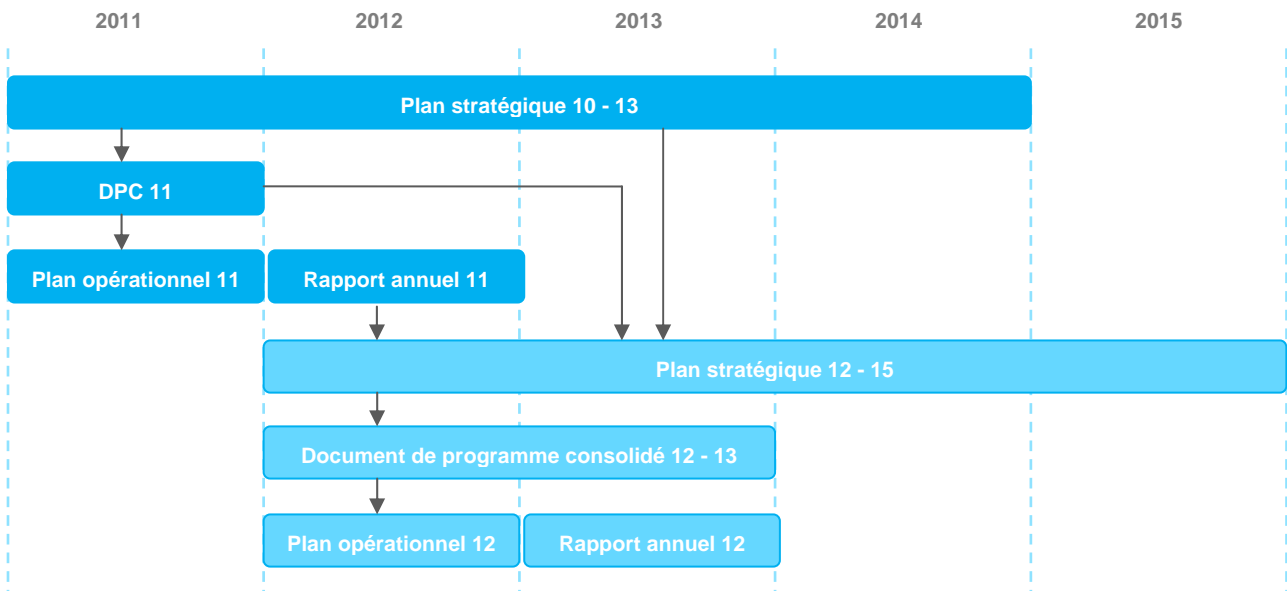
Pour communiquer avec ses parties prenantes et leur rendre compte, l'ITC utilise les documents suivants :

- Le **Plan stratégique**, qui définit les objectifs généraux;
- Le **Document de programme consolidé** et le **Plan opérationnel**, qui définissent le travail au niveau des projets et du programme conformément à notre stratégie et à nos objectifs;
- Le **Rapport annuel**, qui évalue l'efficacité de cette prestation et les résultats de l'ITC.



Le Plan stratégique et le Rapport annuel portent sur les objectifs généraux de l'ITC, qui nous permettent d'expliquer comment nos projets répondent aux mesures d'exécution élaborées en fonction des besoins de nos parties prenantes et de nos bénéficiaires et en consultation avec ceux-ci. La figure ci-dessous illustre la relation entre les documents d'entreprise de l'ITC et comment ils sont appliqués dans les faits.

Cycle continu de planification et de compte-rendu



Le DPC 2012–2013 sera présenté en même temps que le Rapport annuel 2011, à l'occasion de la réunion annuelle du Groupe consultatif commun (GCC), en mai 2012.

RÉPONSES À L'EXÉCUTION DU PROGRAMME : LIEN ENTRE LE PROGRAMME DE TRAVAIL ET LE PLAN STRATÉGIQUE

L'environnement commercial actuel se caractérise par l'instabilité sur les marchés mondiaux, la marginalisation croissante des pays les moins avancés (PMA), la mondialisation des chaînes de valeur et par là-même la fragmentation des processus de production et enfin, le dynamisme sud-sud dans l'économie mondiale. Ces facteurs représentent des défis, mais offrent aussi des opportunités aux PME des pays en développement, à leurs IAC et à leurs gouvernements.

La baisse de la demande sur leurs marchés d'exportation traditionnels est particulièrement néfaste aux PME, qui sont généralement moins diversifiées que leurs plus gros concurrents. Toutefois, la crise du marché peut également être l'occasion pour les PME de se lancer dans de nouvelles chaînes de valeur, de plus en plus souvent basées dans leur région proche ou dans des économies émergentes.

Le travail de l'ITC pour aider les PME exportatrices et prêtes à exporter à améliorer leur compétitivité et à identifier les points privilégiés du marché en période de bouleversement est encore plus important que dans l'environnement plus prévisible de la décennie précédente. L'ITC est prêt à relever ce défi et, avec le soutien de la communauté de donateurs, il peut apporter à ses clients une aide efficace avec des solutions, des produits et des programmes novateurs.

La mission de l'ITC est claire : notre travail consiste à permettre aux PME des pays en développement et en transition de réussir leurs exportations en proposant, avec l'aide de nos partenaires, des solutions de développement durables et solidaires aux législateurs, aux IAC et au secteur privé. Pour réussir cette mission, le Plan stratégique 2012–2015 expose en détail cinq domaines d'intérêt stratégiques :

- Améliorer les conditions d'accès aux renseignements commerciaux et leur utilisation;
- Renforcer les IAC;
- Améliorer les politiques en faveur des entreprises exportatrices;
- Renforcer la capacité d'exportation des entreprises pour leur permettre de saisir les opportunités d'accès aux marchés;
- Intégrer la solidarité et la pérennité dans la promotion du commerce et dans les politiques de développement des exportations.

Le programme de travail de l'ITC est fermement ancré dans les objectifs de l'initiative d'Aide pour le commerce, l'un des principaux composants du partenariat mondial pour le développement, décrit dans le huitième objectif du Millénaire pour le développement (OMD). Le fait de mieux comprendre comment l'initiative d'Aide pour le commerce favorise l'intégration et l'expansion commerciale, ainsi que la croissance intégratrice et la réduction de la pauvreté, a guidé les choix de l'ITC en matière d'affectation des ressources. Le commerce influe sur le bien-être des ménages par le biais de trois canaux de transmission : la distribution (coût des marchandises et des services); les entreprises (bénéfices, emploi et salaires); le gouvernement (impôts et transferts facilités par la croissance). L'ITC soutient la politique commerciale en faveur de l'exportation et l'intégration des PME dans les chaînes de valeur mondiales, qui développent le commerce, créent des sources de revenus pour les plus pauvres et, en fin de compte, augmentent les revenus des gouvernements.

Dans l'enquête réalisée par l'ITC en 2011, nos clients ont clairement indiqué qu'ils comptaient sur l'ITC pour proposer des solutions répondant non seulement aux défis d'aujourd'hui, mais aussi à deux de demain. Nous leur avons demandé de classer neuf domaines d'intérêt possibles pour l'ITC selon leur importance relative, et ils ont indiqué comme principale priorité la mise au point d'outils et de programmes de formation novateurs, susceptibles d'être reproduits et déployés à leur tour par d'autres organisations.

Gardant en tête ce message clair, l'ITC a identifié plusieurs projets innovants qui devraient répondre aux besoins à venir dans les domaines des renseignements commerciaux, de la compétitivité des exportateurs, du renforcement des IAC, de l'élaboration de politiques efficaces et des questions de solidarité et de viabilité dans le commerce.

Il faut de nouvelles solutions, cela ne fait aucun doute. Les performances d'exportation des pays en développement et des économies en transition restent inégales : les grands pays s'industrialisant rapidement surpassent la croissance du commerce international, tandis que les PMA et les autres économies fragiles ont du mal à rivaliser avec leurs portefeuilles d'exportations peu diversifiés.

Malgré une légère croissance par habitant et quelques réussites sur le plan humain et institutionnel observées ces dix dernières années, les PMA sont toujours confrontés à un manque global de progrès soutenus de par leur forte dépendance vis-à-vis des produits de base, en particulier de l'agriculture. Le travail de l'ITC dans le domaine des renseignements commerciaux, de la formulation de politiques commerciales et de l'élaboration de stratégies d'exportation, basé sur le dialogue avec le secteur privé, a déjà fait ses preuves dans l'aide aux pays en développement et aux PMA au niveau macro, de même que dans l'amélioration de l'environnement dans lequel les PME interviennent. Parallèlement, nos services de renforcement des IAC et de compétitivité à l'exportation apportent le soutien institutionnel nécessaire pour assurer la prestation des services dont ils ont besoin. Comme nous l'expliquons en détail dans les chapitres suivants, nous recherchons des financements en vue de :

- **Répondre aux défis d'aujourd'hui** en élargissant la portée de nos services d'ATLC, par exemple, en mettant au point des stratégies d'exportation dans davantage de pays, en offrant de l'aide à plus de PMA négociant leur admission à l'OMC et en générant davantage de données et d'analyses de marché à l'usage mondial.
- **Répondre aux défis de demain** en concevant une nouvelle génération d'outils et de programmes pour nos bénéficiaires, par exemple, en intégrant l'emploi des jeunes dans les stratégies de développement des exportations, en approfondissant l'analyse des signes avant-coureurs dans nos renseignements commerciaux et en proposant des outils d'analyse sur les opérations des IAC par le biais de notre programme d'évaluation comparative.

Structure de financement de l'ITC

Le travail de l'ITC est financé de deux manières : par le biais du budget ordinaire (BO) et par le biais du financement extra-budgétaire (XB). Le BO est approuvé tous les deux ans par l'Assemblée générale des Nations Unies et par le Conseil général de l'OMC. En 2011, il s'élevait à 40,25 millions de dollars É.-U.; les dépenses brutes XB de l'ITC, quant à elles, atteignaient 47,80 millions de dollars É.-U.

La partie BO du budget constitue l'infrastructure permettant à l'ITC de fonctionner. Toutefois, elle ne lui permet pas à elle seule de mener à bien les travaux d'ATLC et de mettre en œuvre des projets pour les bénéficiaires. Ceux-ci sont largement financés à partir de sources extra-budgétaires. Les fonds XB sont activés par le biais de l'ITF, qui reçoit des contributions de donateurs volontaires. L'ITF comprend deux catégories de fonds, appelées « Windows ». Window I se compose de contributions faites par des donateurs, qui servent à financer des projets en fonction des priorités stratégiques globales de l'ITC. Window II, pour sa part, se compose de contributions bilatérales pour des projets ou des programmes spécifiques, souvent dans des pays spécifiques.

CONCENTRATION SUR LES PMA, LES PDSL, LES PEID ET L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

De par son statut d'affiliation à l'ONU et à l'OMC, le mandat de l'ITC couvre tous les pays en développement et toutes les économies en transition. Parallèlement, conformément à la Déclaration du Millénaire, l'ITC accorde une importance particulière à la mise en œuvre des projets dans les PMA, les pays en développement sans littoral (PDSL), les petits États insulaires en développement (PEID) et l'Afrique subsaharienne.

L'affectation globale des projets de l'ITC à ce groupe de pays a atteint 55 % en 2011. Ce niveau devrait se maintenir en 2012. Lorsque l'on examine les projets avec un objectif géographique clair (projets nationaux et régionaux), la proportion de projets axés sur les PMA, les PDSL, les PEID ou l'Afrique subsaharienne a atteint 78 % en 2011, chiffre que nous prévoyons également de maintenir en 2012.

RENFORCEMENT DES CAPACITÉS D'EXPORTATION AVEC UN OBJECTIF NATIONAL

Pour garantir une aide efficace, il est essentiel d'aider directement les pays en fonction de leurs propres priorités de développement et en coordination avec d'autres donateurs et agences de développement. Cela se traduit par trois types de projets nationaux, qui représentent 61 % des projets de l'ITC en 2012 :

- Des projets largement fondés qui exploitent un large éventail de compétences de l'ITC et qui s'articulent autour des priorités d'une stratégie nationale d'exportation ou d'une stratégie de développement des exportations par secteur;
- Des projets qui s'inscrivent dans le cadre d'initiatives plus importantes, avec plusieurs agences;
- Des interventions techniques spécifiques, à la demande des partenaires dans le pays.

Ces dernières années, l'évaluation de la prise en main démontrée par un pays vis-à-vis d'un projet est devenue un critère clé pour déterminer si de nouveaux projets devaient y être développés. D'un point de vue organisationnel, les bureaux régionaux de l'ITC resteront le point névralgique du développement de projets nationaux et demeureront impliqués dans la mise en œuvre intégrée de projets.

RENFORCEMENT DES CAPACITÉS D'EXPORTATION AVEC UN OBJECTIF RÉGIONAL

L'ITC considère que les projets régionaux constituent un important moyen d'intégrer les économies régionales dans le système commercial multilatéral, car ils permettent d'exploiter le potentiel du commerce régional et sud-sud et de rationaliser les chaînes d'approvisionnement régionales. En 2012, la part des projets élaborés au niveau régional dans le portefeuille du CCI est de 10 %.

Dans le cadre du soutien aux regroupements régionaux, le Programme d'appui au renforcement des capacités de commerce international au service de l'Afrique (PACCIA II) restera le principal vecteur en 2012, en intensifiant son travail dans trois communautés économiques régionales africaines (CER) – à savoir le marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) et la communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) – et en étudiant la manière d'associer d'autres CER africaines. En Asie, les activités se poursuivront dans la région du Mékong, notamment les échanges commerciaux sud-sud entre les pays d'Afrique de l'Ouest et les pays du Mékong. Le Programme de renforcement des capacités commerciales des pays arabes (EnACT), mis en œuvre dans cinq États arabes, s'articule autour de projets nationaux qui sont liés par des objectifs régionaux communs et certaines composantes de projet, comme la promotion du commerce intra-régional, et qui bénéficient de synergies dans la mise en œuvre des projets.

CIBLER LES OMD

Le commerce est l'un des trois instruments que les dirigeants mondiaux se sont engagés à utiliser pour aider les pays en développement à atteindre les OMD avant 2015. L'ensemble du travail de l'ITC s'inscrit dans le cadre de la Déclaration du Millénaire et tient compte de l'initiative d'Aide pour le commerce. Toutefois, certains programmes et projets visent directement des OMD en particulier, par exemple la réduction de la pauvreté, l'émancipation des femmes, l'environnement et la mise en place d'un système commercial ouvert, réglementé, prévisible et non discriminatoire. En 2012, le programme de travail de l'ITC comporte des activités ciblant directement des OMD spécifiques, pour un montant de 19,4 millions de dollars É.-U.

La mesure de l'impact social du travail de l'ITC est l'un des piliers du Plan stratégique 2012-2015. Au-delà du suivi des résultats, la nouvelle proposition s'oriente progressivement vers la collecte d'indicateurs économiques et sociaux de l'impact des activités de l'ITC sur les résultats à l'exportation et la croissance. La définition de ces mesures est actuellement en cours, avec deux objectifs pour 2012 :

- Concevoir et intégrer de nouveaux ensembles d'indicateurs statistiques et d'outils de suivi correspondant à l'impact ciblé;
- Évaluer les critères de référence des activités en cours par rapport à ce nouvel ensemble d'indicateurs d'impact.

Pour en savoir plus sur les plans de l'ITC relatifs à l'adaptation de son travail d'ATLC afin de prendre en compte les questions de développement transversales, comme l'émancipation économique des femmes, le développement durable et la réduction de la pauvreté, reportez-vous au chapitre consacré à l'intégration de la solidarité à la page 24.

OBJECTIFS STRATÉGIQUES ET PROGRAMME DE TRAVAIL 2012

COMBLER LES LACUNES EN MATIÈRE DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Importance des renseignements commerciaux

Il est indispensable d'améliorer les conditions d'accès aux renseignements commerciaux et leur utilisation pour permettre aux PME de réussir à exporter. L'accès aux informations, aux analyses et aux publications, mais aussi à une direction réfléchie sur les défis concrets liés au commerce, les besoins, les tendances et les opportunités influant directement sur leurs opérations les aideront à être compétitifs sur le marché mondial. L'ITC est une source majeure de renseignements commerciaux pour les PME de par ses outils, répertoires, bases de données statistiques et publications en ligne, mais aussi ses activités connexes de renforcement des capacités. Afin d'améliorer l'utilité et la pertinence des renseignements commerciaux, l'ITC forme et conseille les PME et les IAC pour leur apprendre à sélectionner et interpréter au mieux la masse d'informations mise à leur disposition. De son côté, l'ITC traite également elle-même des informations pour les proposer aux clients sous un format pratique.

Les entreprises et les IAC étant de plus en plus connectées, cela augmente le volume d'informations commerciales auquel elles ont accès. L'enquête 2011 réalisée auprès des clients a mis en évidence leurs attentes à l'égard du besoin de renforcement des capacités et de couverture de thèmes et de questions spécifiques, pour leur permettre d'utiliser au mieux les offres de renseignements commerciaux de l'ITC. Pour mieux faire face à la surcharge d'informations, les clients nous indiquent qu'ils ont besoin d'informations actuelles sur les marchés, les secteurs, les produits et les prix, ainsi que sur les mesures tarifaires et non tarifaires (MNT) pour prendre des décisions sur l'activité future. Ils ont également besoin d'informations précises sur les acheteurs, les normes et les organisations susceptibles de faciliter leur entrée sur des marchés donnés. Nos clients déclarent aussi avoir besoin du soutien de l'ITC pour développer leurs capacités à analyser et prendre des décisions d'après les données et les informations auxquelles ils ont accès, et pour faciliter le processus de transformation des informations et des données brutes en connaissances et en renseignements qui auront un impact positif sur leurs activités. Même si l'accès aux données s'améliore, la capacité des PME à interpréter ce volume d'informations et à les transformer en renseignements concrets et pratiques fait toujours défaut. L'aide de l'ITC permet aux PME d'anticiper les tendances et de prendre aujourd'hui des décisions qui assureront la réussite de leurs exportations demain.

Le défi consiste à aider les clients à identifier les informations dont ils ont vraiment besoin, à transformer ces informations en renseignements et à veiller à ce que l'accès à la formation en ligne soit possible dans tous les pays où nous intervenons. Nous pensons que les pistes de recherche et développement à venir proposées dans cette section contribueront à atteindre ces objectifs pour nos clients.

Réponse actuelle de l'ITC aux besoins de ses clients

La production d'informations relatives aux débouchés commerciaux et leur diffusion dans les pays en développement font partie du mandat de l'ITC et restent l'un des principaux objectifs. Les renseignements commerciaux constituent un outil essentiel pour répondre aux contraintes de capacité commerciale auxquelles les pays en développement et les économies en transition doivent faire face. Conformément aux besoins du marché, et dans un contexte où les PME ont de plus en plus de mal à bénéficier de nouveaux débouchés sur les marchés mondiaux (en raison d'une série de réglementations techniques, normes de produit, procédures douanières et autres critères requis), l'ITC a élargi son offre de renseignements commerciaux et couvre désormais de nouveaux domaines, comme le commerce dans les services, les termes commerciaux des PMA, les MNT, les normes volontaires et les exigences de responsabilité sociale d'entreprise.

Produits de renseignements commerciaux

L'ITC propose actuellement à ses clients une gamme de produits et services en ligne liés aux renseignements commerciaux, notamment :

- Une série de bases de données en ligne portant sur les données commerciales, les tarifs et les flux d'investissement (TradeMap, Market Access Map, Investment Map);
- Des portails spécialisés dans un secteur (secteur du cuir, guide sur le coton, guide des exportateurs de café, lien vers le secteur biologique);
- Des outils en ligne traitant des accords commerciaux multilatéraux (LegaCarta), du conditionnement (PACKit) et des normes volontaires (Standards Map), ainsi que des systèmes personnalisés facilitant la diffusion d'informations par le biais des téléphones portables (Trade@Hand);
- Une bibliothèque en ligne, qui propose des informations sur un large éventail de thèmes et secteurs commerciaux, des bases de données d'IAC et des informations sur différents sujets, comme les associations d'importateurs, les rapports de marché et les prix;
- Des publications (www.intracen.org/publications), notamment des études de marché et des guides sur différents domaines, notamment qualité, normes, collaboration public-privé et MNT, ainsi que des bulletins réguliers, comme le magazine Trade Forum, le Service de nouvelles sur les marchés (SNM) et le Business Briefing de l'ITC, qui donnent des informations et proposent des analyses sur le système commercial multilatéral.

Il ne suffit pas d'avoir accès aux informations, il faut aussi être en mesure d'interpréter leur impact. C'est pourquoi l'engagement de l'ITC englobe le renforcement des capacités d'analyse de marché, des méthodologies de recherche et de la gestion des informations, de la diffusion et de la capacité décisionnelle des IAC et des entreprises du secteur public et du secteur privé. Les services proposés aux IAC commencent par un diagnostic des besoins en matière de renseignements commerciaux et des capacités des institutions nationales ou régionales à y répondre, suivi de la mise en œuvre de services et de systèmes de gestion des informations sur mesure, avec notamment des plateformes Internet, la création de contenu, l'analyse commerciale et des processus de collecte de renseignements. Des programmes de formation adaptés aux PME sont proposés, aussi bien sur le terrain qu'en ligne, pour veiller à ce que les entreprises bénéficient pleinement du meilleur accès aux informations et puissent réaliser leur propre analyse des informations recueillies pour prendre des décisions en toute connaissance de cause. Les législateurs, qui ont constamment besoin d'importantes quantités de données diversifiées pour réaliser des analyses détaillées en matière d'accès au marché et de négociations commerciales, bénéficient aussi considérablement de la forte présence de l'ITC dans le domaine des renseignements commerciaux.

Renseignements commerciaux et OMD

- **Déterminer ce qu'exportent les sociétés gérées par des femmes.** L'ITC s'est expressément engagé à intégrer systématiquement une approche soucieuse de l'égalité des sexes dans tous les domaines où il intervient. Nous avons pour cela besoin de savoir ce qu'exportent réellement les entreprises gérées par des femmes. Il sera ensuite possible de réaliser des enquêtes sur des contraintes commerciales particulières auxquelles les exportatrices doivent faire face et de proposer une ATLC pour résoudre les problèmes. Ces informations peuvent par ailleurs aider l'ITC à identifier des fournisseurs susceptibles d'être sélectionnés, dans le cadre de programmes favorisant la diversité des fournisseurs, pour la vente auprès de gouvernements et de sociétés.
- **Renseignements issus du Programme pour le commerce, le changement climatique et l'environnement de l'ITC (TCCEP).** Ce programme financé par le Danemark a pour vocation de renforcer la capacité des PME et des IAC dans un certain nombre de secteurs, notamment les produits bio et les produits issus de la biodiversité, ainsi que les normes carbone pour les produits agricoles. Il contribue aux initiatives de renseignements commerciaux de l'ITC en produisant des publications destinées à aider les PME des pays en développement à surmonter les obstacles à l'accès aux créneaux écologiques.

Transformation des données commerciales en renseignements commerciaux : exemples de services proposés par l'ITC reposant sur les renseignements commerciaux

Les besoins des clients déterminent le programme de renseignements commerciaux de l'ITC et amènent à développer de nouveaux outils, services et programmes techniques qui permettent aux bénéficiaires d'obtenir des résultats concrets. Voici quelques exemples :

Base de données des traités commerciaux internationaux

L'ITC a identifié 280 traités internationaux qui couvrent toute la gamme des relations commerciales internationales dans des domaines comme les contrats, les douanes, la résolution de litiges, l'environnement, le financement, la propriété intellectuelle, l'investissement, le transport, les droits de l'Homme et les normes du travail. La carte des traités commerciaux de l'ITC (LegaCarta) propose le texte intégral des traités, avec des résumés explicatifs et des listes de ratifications mises à jour chaque mois. Complétée par un programme de renforcement des capacités, elle sert de base de données aux législateurs. Avec l'aide de l'ITC et du financement octroyé par le gouvernement français, Haïti, la Roumanie, Madagascar et le Viet Nam ont fait d'importants progrès en matière de conception et de mise en œuvre de feuilles de route visant à renforcer leur environnement juridique, en planifiant l'adhésion aux traités commerciaux internationaux et en lui donnant la priorité.

Soutien des commerçantes transfrontalières du secteur informel en Ouganda

Le programme de l'ITC sur la facilitation du commerce, la dimension de genre et l'économie informelle s'occupe des femmes commerçant au niveau transfrontalier en leur donnant des renseignements commerciaux et une formation ciblés. En effet, celles-ci se heurtent à des obstacles importants du fait qu'elles manquent de connaissances en matière de procédures d'exportation correctes et de protocoles transfrontaliers. L'acquisition d'informations sur les procédures de facilitation du commerce, les débouchés commerciaux, la gestion des petites entreprises et l'accès au financement ne sont qu'une partie des avantages dont les femmes sélectionnées pour le programme pilote ont pu tirer parti.

Améliorer la capacité des exportateurs et des conseillers commerciaux à transformer les renseignements commerciaux en projets réalisables pour pénétrer sur le marché

Les exportateurs des pays en développement affichent généralement un taux d'échec supérieur à leurs homologues des pays développés sur les nouveaux marchés d'exportation. Une approche par tâtonnements implique des coûts élevés, qui pourraient être évités en étant mieux préparés et en réalisant une analyse plus systématique du potentiel du marché et de l'adéquation avec l'expérience, les ressources et la préparation à l'exportation d'une entreprise. Le nouveau programme de l'ITC, consacré à la recherche et à l'analyse de marchés d'exportation, développe les compétences des conseillers commerciaux et des exportateurs afin de structurer leur approche sur la base d'études de marché systématiques. Les supports de formation, actuellement distribué dans trois pays, comprennent un guide complet d'étude de marché, une plate-forme de formation en ligne personnalisable et une base de données d'études de cas et d'enseignements tirés d'entretiens avec des exportateurs et des importateurs du monde entier, dont le but est de permettre aux participants d'apprendre grâce à des expériences réelles dans le secteur de l'export.

Programme MNT

Avec la chute des tarifs douaniers, les MNT sont devenues le principal obstacle au commerce international. Elles sont particulièrement préoccupantes pour les exportateurs qui cherchent à accéder aux marchés étrangers et qui ont besoin de se conformer à des réglementations techniques, des normes de produit, des procédures douanières et d'autres critères requis. Souvent, les PME des pays en développement ne disposent pas des informations, des capacités et des installations permettant de satisfaire à des critères complexes et de se mettre en conformité à un coût raisonnable. D'un autre côté, les législateurs nationaux ne possèdent souvent pas de cadre de référence précis sur ce que leur secteur d'activité perçoit comme d'importants obstacles au commerce. Le fait de comprendre les principales préoccupations des entreprises en matière de MNT peut aider les gouvernements à mieux

définir leurs politiques et réglementations nationales, mais aussi à planifier des mesures concrètes et un renforcement des capacités. L'ITC se charge actuellement de la mise en œuvre de son programme sur les MNT dans 27 pays pour la période 2010–2013. Cela implique une enquête auprès des entreprises d'import-export, suivie d'une analyse approfondie de ses résultats afin d'identifier les MNT qui préoccupent les exportateurs et les importateurs, ainsi que les secteurs et les marchés concernés. Un rapport sur les MNT est ensuite préparé et diffusé. Les informations alimentent également les dialogues public-privé organisés par l'ITC sur les questions commerciales.

Tableaux de bord économiques

Afin d'anticiper les opportunités et les menaces sur le plan commercial et d'y répondre, l'ITC a travaillé en collaboration avec des gouvernements pour mettre sur pied des équipes d'observation du commerce, chargées de développer des tableaux de bord et des modèles économétriques. Leur but est d'assurer le suivi des tendances du commerce international, des changements dans les comptes actuels et les mouvements relatifs au prix des marchandises, et de simuler des chocs externes dans la demande mondiale afin de prévoir les répercussions potentielles sur l'économie d'un pays. Dotés de mécanismes d'alerte, les législateurs sont mieux à même d'identifier des débouchés d'exportation, d'analyser les comportements des concurrents commerciaux et de formuler des réponses stratégiques.

Enseignements acquis

L'ITC a apporté sa contribution en matière de transparence dans le domaine du commerce international et du soutien aux PME, via l'accès aux informations permettant d'améliorer leur compétitivité. Les principaux enseignements qui en découlent peuvent se résumer de la manière suivante :

- Avec la croissance phénoménale du volume de données disponibles au niveau mondial, il est indispensable de se concentrer sur les questions qui ont vraiment de l'importance pour les clients et de présenter des informations adaptées à leurs besoins (les normes, les MNT et les prix, par exemple);
- Pour garantir le meilleur impact possible, l'accès aux informations doit être mis gratuitement à la disposition des usagers des pays en développement.
- Pour contribuer à l'offre de renseignements commerciaux au niveau local et favoriser l'innovation, il est important d'exploiter les partenariats et la capacité des réseaux d'IAC locaux ou régionaux;
- Lorsque les capacités locales sont limitées, l'accès aux informations doit être accompagné de programmes d'apprentissage et de formation pour aider les utilisateurs à en faire le meilleur usage;
- Bien que l'accès à Internet s'améliore progressivement, même dans les PMA, il est important d'étudier d'autres moyens de diffusion comme les technologies mobiles, car ce support connaît une forte pénétration dans un grand nombre de pays clients de l'ITC.

Perspectives d'avenir : l'innovation au cœur de l'empreinte des renseignements commerciaux de l'ITC

L'amélioration constante de l'offre de services de renseignements commerciaux est une caractéristique importante du Plan stratégique 2012–2015. L'ITC s'est engagé à améliorer les outils en ligne existants et à proposer aux PME des réponses efficaces par le biais de ses programmes de coopération technique. Dans ce contexte, il est indispensable de répondre aux besoins des clients en élaborant de nouveaux programmes innovants. Il est également important pour nos clients que l'ITC reste à la pointe de la transformation des développements technologiques rapides en matière de production, de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations en renseignements pratiques, qui leur permettent de réussir à entrer dans les chaînes d'approvisionnement internationales.

Nous avons élaboré ces programmes d'après les demandes de nos clients, et leur réalisation dépend du soutien des donateurs :

La veille concurrentielle pour le développement

L'ITC mise de plus en plus sur l'adoption de nouvelles technologies et de nouveaux modes de prestation afin d'accélérer l'accès aux renseignements et d'élargir l'éventail des bénéficiaires. Pour adapter les technologies et les solutions de pointe aux besoins de ses clients, l'ITC a entrepris des travaux de recherche et développement. De plus en plus, la demande de la part des pays bénéficiaires va au-delà du simple accès aux informations. En effet, il faut qu'ils puissent remonter la chaîne de valeur des informations en étant à même d'identifier les premiers risques et les premiers débouchés sur les marchés, avant qu'ils ne deviennent évidents. Ce besoin a été accentué par la crise économique et financière mondiale actuelle. Cette analyse des signes avant-coureurs, que nous désignons sous le terme de veille concurrentielle, consiste à définir, analyser et diffuser des renseignements sur les produits, les services, la clientèle, la concurrence et tous les aspects de l'environnement commercial nécessaires pour aider les responsables à prendre des décisions stratégiques pour leur entreprise ou leur organisation.

Pour répondre à ce besoin, l'ITC s'est engagé à mettre au point un modèle de veille concurrentielle, accompagné de consignes de mise en œuvre, et à assurer l'assistance technique correspondante auprès de ses clients. Le modèle de veille concurrentielle pour le développement permettra à l'ITC et à ses clients d'élaborer ensemble une feuille de route permettant d'identifier les lacunes dans le domaine de la veille concurrentielle au niveau national/régional, pour lesquelles des interventions ciblées sont nécessaires.

Cours en ligne consacrés aux renseignements commerciaux

De plus en plus, les entreprises et les IAC des pays en développement possèdent l'infrastructure nécessaire pour suivre les programmes d'apprentissage à distance. Afin d'étendre la portée des programmes de formation de l'ITC consacrés aux renseignements commerciaux, il convient de mettre des cours au point et de les adapter à la plate-forme de formation en ligne. En 2011, nous avons organisé 11 sessions de formation personnalisées sur l'analyse et l'étude de marché, assurées à distance par le biais de séminaires Internet (« webinaires ») destinés aux IAC de pays comme la Chine, l'Inde, la Jamaïque, le Nicaragua et la Zambie. Un programme pilote destiné aux représentants du commerce extérieur en Uruguay a montré l'efficacité de la formation à distance sur les renseignements commerciaux et le besoin d'intégrer ce canal de transmission dans un plus grand nombre de programmes. Cet événement à lui seul, qui a permis de relier 15 participants répartis dans le monde entier pour travailler avec des formateurs de l'ITC, présentait un gros avantage sur le plan écologique, à savoir la quantité d'émissions de CO₂ économisée, estimée à 25 tonnes, ce qui correspond aux émissions d'une voiture familiale parcourant plus de 150 000 km. Nous envisageons de déployer ce modèle au cours des deux prochaines années et de développer des partenariats avec des institutions universitaires dans ce domaine.

Commerce en faveur du développement durable

Dans les pays en développement, les producteurs et les exportateurs manquent souvent d'information lorsqu'il s'agit de s'engager dans des pratiques de production et de commerce plus durables, de plus en plus demandées par leurs clients. Parallèlement, les fabricants, les détaillants et les services responsables des marchés publics manquent d'informations détaillées sur la capacité d'adhésion des fournisseurs vis-à-vis de normes particulières dans le cadre de leurs décisions d'achat. Pour améliorer la transparence des informations et contribuer à étayer les décisions, l'ITC a mis au point un outil Internet appelé Standards Map, qui permet d'analyser et de comparer des normes volontaires ne constituant pas une obligation légale, mais visant à renforcer la capacité des producteurs, des exportateurs et des acheteurs à participer à des schémas de production et de commerce plus durables. Outre la mise en place de l'outil en 2011, le programme se charge actuellement de développer la capacité des producteurs et des exportateurs des pays en développement à assimiler les normes privées, ainsi que les opportunités et les défis qu'elles constituent. Le programme a pour but de veiller à ce que la propagation des normes volontaires ne désavantage pas les PME des pays en développement.

La réalisation de ces initiatives et la mise à disposition gratuite d'outils de renseignements commerciaux auprès des usagers des pays en développement exige un soutien de la part des donateurs, estimé à environ 50 millions de dollars É.-U. par an. Nous sommes reconnaissants du

soutien reçu jusqu'à présent et nous attendons avec intérêt de travailler avec des organismes donateurs pour continuer à progresser et répondre à toutes les attentes de nos clients dans le domaine des renseignements commerciaux.

RENFORCEMENT DES SERVICES D'APPUI AU COMMERCE

Un nouveau paradigme commercial : le rôle évolutif des IAC

Étant donnée la crise mondiale qui touche l'environnement financier et commercial, les gouvernements sont en train de réexaminer leur relations avec le secteur privé. Dans certains cas, ils assument un contrôle direct plus important vis-à-vis du programme national de développement commercial. Dans d'autres, ils externalisent et privatisent les services de développement des exportations pour favoriser la concurrence. Ce contexte plus vaste pour l'ITC est actuellement axé sur les inquiétudes concernant la sécurité alimentaire, les aspirations exprimées par les différents pays partenaires en matière d'auto-détermination et l'intolérance croissante à l'égard de la répartition inégale de la richesse découlant du commerce. Par conséquent, les donateurs comptent plus que jamais sur l'ITC pour présenter une logique d'intervention solide, qui démontre comment le développement commercial débouche sur la création et la répartition de la richesse.

Les prestataires d'ATLC ont besoin de savoir comment ils font ce qu'ils font et comment ils interagissent sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'aide au développement, dont le commerce fait partie. Les organisations nationales de promotion du commerce (OPC) habilitées à promouvoir les exportations (et l'investissement) sont soumises à une pression accrue pour démontrer des retombées économiques pour les parties prenantes, avec des hausses concrètes en matière d'exportations, d'emploi et de réduction de la pauvreté.

Les partenaires de l'ITC se recentrent sur l'élaboration de canaux de prestation de service viables plutôt que sur la création d'infrastructure en soi. Le défi consiste à renforcer les réseaux nationaux d'appui au commerce, où chaque membre assimile la position qu'il occupe sur le marché et comment servir son public ciblé. Les prestataires d'ATLC commencent à peine à s'intéresser à l'élaboration de mesures de performance pour les institutions individuelles et les réseaux institutionnels. Les bénéficiaires de l'ITC exigent des conseils avisés dans ce domaine, pour pouvoir élaborer des architectures d'appui au commerce efficaces, profiter pleinement des ressources rares et renforcer l'expertise des membres du réseau. Il est probable que cette tendance s'amplifie, stimulée par le développement des réseaux sociaux et des outils améliorés d'évaluation des performances.

Les IAC exigent également des changements dans la manière dont les prestations de service sont assurées par l'ITC. Elles réclament de l'encadrement, des conseils et des solutions innovantes pour le développement des compétences, comme en témoigne l'enquête 2011 réalisée auprès des clients. Cela représente un défi pour l'organisation, qui doit configurer son offre de services, en combinant des modes de prestation mixtes qu'elle puisse maintenir, comme la formation à distance, le soutien technique et la gestion des réseaux de consultants par exemple.

Réponse actuelle de l'ITC aux besoins de ses clients

Évaluation institutionnelle et performances d'évaluation comparative

Comme les IAC se trouvent face à une surveillance plus étroite de la part des différents acteurs, les services de l'ITC en matière d'évaluation des performances et d'évaluation comparative sont de plus en plus demandés. L'organisation propose un ensemble complet d'outils d'évaluation institutionnelle et d'évaluation comparative pour aider les parties prenantes à comprendre et à améliorer les infrastructures d'appui au commerce au niveau national et régional. Dans des pays comme le Mali, le Tchad et Sao Tomé-et-Principe, l'ITC a apporté sa contribution en présentant des études de faisabilité portant sur la création de nouvelles OPC, qui ont donné lieu, au moins une fois, à la création par la législation d'une nouvelle organisation approuvée par loi parlementaire. Pour les IAC existantes, l'ITC continuera en 2012 d'utiliser ses outils d'évaluation institutionnels à Oman, en Ouganda, sur le territoire palestinien occupé et ailleurs, en présentant des rapports exclusifs qui permettront d'identifier les besoins et de recommander des solutions visant à améliorer la structure organisationnelle. Le

nouveau programme institutionnel d'évaluation comparative de l'ITC préconise la transparence et le partage de bonnes pratiques en évaluant les performances des IAC par rapport aux pratiques de leurs groupes de pairs. Ces pratiques d'excellence résultent de l'expérience de l'ITC et ont été validées par le biais d'exercices pilotes réalisés avec les OPC en Malaisie, au Botswana, en Finlande, en Colombie, en Australie et en Ouganda. Le programme atteignant un seuil de masse critique en 2012, il proposera une plate-forme publique mondiale permettant aux OPC et aux IAC de se comparer par rapport aux points et valeurs de référence les plus pertinents.

Stratégies institutionnelles et plans de fonctionnement

L'ITC aide les responsables des IAC à concevoir des stratégies efficaces et à développer des plans de fonctionnement qui sont réalistes et qui justifient des investissements de la part des acteurs publics et privés. Les PDG et les cadres dirigeants ont besoin de connaissances et de compétences pour élaborer des stratégies et gérer les ressources financières et humaines; ils obtiendront ainsi des résultats en matière de développement des exportations. Pour aider les IAC à mesurer leurs performances, l'ITC met à leur disposition différents outils qui permettent de contrôler régulièrement leur travail et d'évaluer leur conformité par rapport à leurs plans stratégiques et à leurs plans de fonctionnement. En Afrique par exemple, avec PACCIA II, l'ITC a soutenu les secrétariats du COMESA, de la CEEAC et de la CEDEAO en assurant une formation de gestion axée sur les résultats (RBM) destinée au service de suivi des performances.

Mise au point de services efficaces d'appui au commerce

Les IAC font office de lien entre la politique commerciale et la promotion commerciale auprès des gouvernements en favorisant le dialogue public-privé et auprès des entreprises en améliorant la compétitivité internationale des exportateurs. L'ITC aide les IAC à développer les compétences requises pour élaborer des services d'appui au commerce et propose des services que les IAC peuvent adopter et mettre en œuvre immédiatement.

Au Brésil, l'ITC a aidé l'OPC nationale, ApexBrasil, à mettre au point un système d'enregistrement et de communication des services reliant le développement des services aux résultats obtenus en matière de rendement. La réussite de la mise en œuvre en 2011 entraîne un changement de culture organisationnelle, l'objectif passant en effet des activités à la conception de services basés sur les résultats et les impacts souhaités. En Ouganda, un examen du portefeuille de services a été effectué pour l'Union nationale des agroentreprises et entreprises caféicoles (NUCAFE), afin d'identifier les lacunes en matière de prestation de services. Les résultats de cette enquête sont actuellement utilisés pour mettre au point un nouveau plan stratégique et programmer une série d'interventions de renforcement des capacités, avec notamment un atelier de conception de portefeuille de services et plusieurs événements de développement de marché.

Le Programme de conseillers commerciaux agréés (CTAP) forme le personnel des IAC pour leur permettre de diagnostiquer les problèmes de gestion d'entreprise et d'assurer des cours de formation visant à gérer les points faibles. L'objectif suivant pour l'ITC est de former les conseillers du CTAP à une gamme de services liés aux exportations, notamment la gestion de la qualité à l'export, l'accès au financement, le conditionnement, le marketing et la promotion de l'image de marque. Plusieurs IAC se chargent également de développer des services de renseignements commerciaux basés sur une méthodologie d'examen des informations d'entreprise et des services consultatifs proposés par l'ITC.

L'assistance que l'ITC apporte aux PME consiste également à aider les IAC à négocier des transactions à l'export. La méthodologie commerciale sud-sud permet aux institutions d'identifier des occasions de ventes par le biais d'enquêtes sur l'offre et la demande, puis de rassembler les acheteurs et les fournisseurs. Au Mexique, l'ITC s'occupe actuellement du développement de la capacité des IAC à aider les entreprises gérées par des femmes en mettant en contact les exportatrices de bijoux mexicains avec des acheteurs aux États-Unis, dans le cadre du programme de l'ITC intitulé Femmes et commerce. La méthodologie bien rodée en matière d'échanges commerciaux sud-sud est désormais aussi utilisée par la Banque interaméricaine de développement pour favoriser l'intégration du commerce régional par le biais du réseau REDIBERO. Cela illustre bien la manière dont les investissements réalisés auparavant par des donateurs en faveur de l'ITC portent leurs fruits et sont actuellement appliqués par la communauté des donateurs dans son ensemble pour répondre aux besoins au niveau local.

Réseaux d'IAC mondiaux, régionaux et nationaux

Dans les PMA et dans beaucoup d'autres pays en développement, où les OPC disposent souvent de peu de ressources, il est extrêmement difficile de remplir leurs mandats de manière isolée. Les réseaux mondiaux et régionaux peuvent permettre d'accéder à des ressources et à des compétences qui sont souvent hors de portée pour une seule OPC. Les donateurs considèrent de plus en plus les réseaux comme un moyen rentable de mettre en œuvre des services et de réduire le risque de chevauchement des activités.

L'ITC propose des services de création de réseaux d'IAC dans le cadre de plusieurs grands programmes, entre autres PACCIA II, le NTF II (Programme de fonds d'affectation spéciale des Pays-Bas II) et le *Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale de la Côte d'Ivoire* (PACIR). Les types de réseaux varient (institutionnel, fonctionnel, expert, secteur), mais leur but commun est de favoriser le partage d'informations et de bonnes pratiques, voire de fournir des services de pointe aux PME à un coût économique.

Les représentants du commerce extérieur interviennent en complément des IAC sur les marchés étrangers, pour aider les PME à entrer sur les marchés internationaux. Bien que beaucoup de projets aient tendance à s'orienter uniquement sur des institutions établies dans des capitales, on assiste à une demande croissante de la part des gouvernements (ministères du commerce et des affaires étrangères) de renforcer ces réseaux de commerce extérieur au profit de leurs milieux d'affaires. L'ITC se charge de renforcer les réseaux de commerce extérieur de deux manières : d'une part, il organise des réunions de représentants du commerce extérieur pour s'informer au sujet des pratiques d'excellence, à l'intérieur-même des bureaux du représentant régional d'un pays; et d'autre part, il stimule le développement de réseaux d'appui au commerce entre plusieurs pays, en rassemblant des représentants du commerce extérieur issus de différents pays, basés dans une capitale étrangère ou affectés à l'étranger. L'ITC travaille aussi en partenariat avec d'autres agences internationales qui font office d'opérateurs de réseau. Par exemple, l'ISO (Organisation internationale de normalisation) et l'ITC s'efforcent d'assurer des relations horizontales et verticales entre les OPC et les organismes nationaux de normalisation, pour soutenir le développement commercial. Le programme de l'ITC relatif à l'imbrication des organismes nationaux de normalisation et des organisations de promotion du commerce aide ces institutions à déterminer clairement leurs rôles respectifs et la manière dont ils peuvent coopérer. Les réunions régionales des organismes nationaux de normalisation et des OPC en Asie, en Amérique et en Afrique ont permis d'identifier plusieurs domaines dans lesquels la coopération entre institutions, aux niveaux national et régional, offre aux exportateurs de meilleures opportunités de percer de nouveaux marchés et de les étendre.

À l'occasion de la Conférence 2010 de l'Organisation de promotion du commerce mondial (WTPO), qui s'est déroulée au Mexique, les OPC ont chargé l'ITC d'examiner de plus près la création d'un réseau mondial d'OPC. Cet événement, organisé tous les deux ans par une OPC hôte en partenariat avec l'ITC, propose un forum qui rassemble les OPC pour identifier les bonnes pratiques, considérées comme les principaux multiplicateurs de l'ITC, puis débattre et échanger à leur sujet.

Respect des promesses en matière d'OMD : le commerce pour le développement humain

Par définition, des IAC efficaces assurent des services centrés sur le développement humain. L'ITC a donc intégré un objectif de développement humain dans son portefeuille de renforcement des IAC. Certains projets ciblent en particulier des communautés désavantagées ou marginalisées. Le programme Femme et commerce, par exemple, a lancé la plate-forme d'action mondiale en faveur de l'approvisionnement par des prestataires féminins pour augmenter la part d'approvisionnement effectuée par des entreprises gérées par des femmes auprès de sociétés, de gouvernements et d'institution dans des secteurs aussi divers que les textiles, la construction et les technologies propres. Dans le secteur agroalimentaire, l'ITC intervient par le biais d'organisations comme l'Eastern African Fine Coffees Association (EAFCA) pour sensibiliser aux avantages que présente l'autonomisation des femmes en tant que productrices, avec des effets concrets en termes de taux accrus d'économies et de primes de prix pour les cafés de qualité destinés à l'exportation.

Enseignements acquis

Les parties prenantes de l'ITC sont à la recherche de nouvelles approches en vue de développer une capacité institutionnelle allant au-delà des cours de formation standard et proposant des modes de diffusion mixtes, afin de renforcer les connaissances et les compétences des partenaires de développement. Ces partenaires sont aussi plus exigeants, de sorte que les systèmes de prestation de services doivent comporter des réseaux de distribution s'appuyant sur l'expertise des prestataires de service locaux spécialisés au lieu de proposer une solution universelle. Cela signifie que les processus et les procédures doivent être robustes et flexibles afin de proposer des solutions logiques.

L'ITC s'efforcera de proposer davantage de programmes aux normes, qui desservent un public suffisamment large pour être intéressants, et qui soient financièrement susceptibles d'être maintenus sur la durée. L'ITC proposera également une formation à distance sur le terrain et des programmes de formation qui se dérouleront à Genève pour les pays qui ne sont pas en mesure de mobiliser de gros projets commerciaux autonomes.

Perspectives d'avenir : l'innovation au cœur du travail de l'ITC pour les IAC

Nos clients des IAC, dont l'environnement de travail évolue rapidement, se tournent vers l'ITC pour obtenir de l'aide et des services qui répondent aux besoins à venir. D'après les discussions avec les clients et les partenaires actuels, l'enquête annuelle réalisée auprès des clients et notre expertise en la matière, nous avons pu identifier les principaux services suivants, qui devront être développés au cours de deux prochaines années, si les ressources le permettent. Nous avons également besoin de financement pour mettre en œuvre les services que nous avons mis en place récemment et qui ont passé le stade pilote avec succès.

Création de réseaux d'OPC régionaux

La communauté mondiale des OPC a demandé à l'ITC de faciliter la création d'un réseau mondial pour leur permettre de partager les pratiques d'excellence et d'échanger des informations. La création de réseaux mondiaux est souvent une tâche difficile, mobilisant beaucoup de ressources, étant donné les zones géographiques, les divergences d'intérêts et les capacités d'absorption au sein de ce groupe d'institutions extrêmement varié. La priorité de l'ITC en 2012–2013 portera dans un premier temps sur le développement et le renforcement des réseaux d'OPC régionaux pour soutenir l'architecture mondiale, en particulier en Afrique et dans les pays arabes où les réseaux régionaux ont échoué ou se sont avérés inégaux en raison d'un manque de soutien et de demande.

Échange de bonnes pratiques dans la représentation du commerce extérieur

Les ateliers régionaux qui rassemblent des représentants du commerce extérieur issus de différents pays, détachés dans la même capitale ou le même lieu d'affectation, présentent des avantages à bas coût pour les participants, en particulier pour les représentants du réseau de représentation du commerce extérieur du pays accueillant la réunion. Sans avoir besoin de voyager, les attachés commerciaux découvriront comment dispenser des services novateurs à leur clientèle cible grâce à l'expérience de leurs collègues étrangers qui travaillent sur le même secteur géographique. L'accent est placé sur le partage des aspects pratiques du travail quotidien de représentation commerciale. Les participants découvriront d'autres modes de prestation de services pour lesquels ils bénéficieraient d'un avantage comparatif manifeste. Ils identifieront les processus de travail, les outils et les systèmes (utilisés par d'autres pays) qui devraient être mis en place pour améliorer l'efficacité.

Déploiement des projets pilote 2011

Le programme de formation consacré au renforcement des capacités institutionnelles, mis au point en 2011, sera déployé dans le cadre de projets, notamment dans un programme de formation prévu à Genève en septembre 2012. Cela laissera une semaine d'introduction pour l'évaluation institutionnelle, la stratégie et la gestion, la conception du portefeuille de services, l'évaluation des réseaux et des performances. Par le biais de ce programme, les IAC seront habilitées à multiplier et mettre en œuvre les méthodologies élaborées par l'ITC pour leurs clients.

L'ITC poursuivra le développement du système de cartographie et de compte-rendu sur les IAC (TSI-MRS), composé d'une plate-forme open source en ligne prévue pour donner un aperçu complet et normalisé du soutien institutionnel au commerce national ou régional actuellement proposé dans un pays ou dans une région. Le TSI-MRS, géré par le biais d'administrateurs d'IAC régionaux et nationaux, n'est pas seulement une base de données en ligne. Il propose une méthodologie pour classer et analyser la structure et les activités des IAC et permet d'extraire rapidement des rapports d'IAC personnalisés, individuels et regroupés, pour différents usages et utilisateurs.

Suite au stage pilote du projet d'évaluation comparative des IAC en 2011, l'ITC en poursuivra la consolidation en 2012. Le programme sera d'ailleurs étendu et approfondi entre 2012 et 2015. Cette année, nous allons nous concentrer en particulier sur l'élaboration d'une plate-forme Internet pour recueillir et partager des informations sur les bonnes pratiques des OPC. Par ailleurs, la méthodologie sera étendue pour couvrir non seulement les OPC, mais aussi d'autres IAC (fonctionnelles et secteur). Enfin, l'ITC mettra au point une application d'auto-évaluation pour permettre aux IAC d'évaluer leurs performances dans quatre domaines : leadership et orientation; ressources et processus; prestation de services; et évaluation des résultats.

RENFORCEMENT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Importance de la collaboration public-privé en matière de politique et de stratégie commerciales

Ces dix dernières années, beaucoup de pays en développement ont fortement bénéficié des stratégies de croissance économique axées sur les exportations en saisissant de nouvelles occasions dans le contexte évolutif de la fragmentation de la production en réseaux de production mondiaux et de l'augmentation du commerce dans le secteur des services. Il a fallu pour cela des réponses rapides et innovantes de la part du secteur privé, facilitées par des réformes multilatérales de la politique commerciale et la libéralisation simultanée du commerce intérieur et de l'investissement. L'expérience de pays qui ont réussi fait apparaître un thème commun : le travail main dans la main des gouvernements et du secteur privé pour créer un environnement favorable. Le dialogue public-privé est de plus en plus reconnu comme un élément essentiel pour améliorer les politiques gouvernementales dans les pays en développement. Pourtant, dans la plupart des PMA, d'autres économies en développement et en transition, ces dialogues ne sont pas bien organisés, souvent peu étayés, voire quasi-inexistants.

Réponse actuelle de l'ITC aux besoins de ses clients

L'objectif du travail de soutien politique et d'orientation stratégique de l'ITC vise à développer la capacité du secteur privé des pays en développement à entamer un dialogue fructueux et efficace avec le gouvernement et à faciliter la création de plateformes réunissant différentes parties prenantes afin de permettre le dialogue. L'ITC se concentre sur deux domaines qui sont essentiels pour la compétitivité des exportations.

- **Renforcer la confiance des parties prenantes**, en particulier dans le secteur privé, à l'égard des réformes nationales de politique commerciale et consolider la capacité du secteur privé à influencer les positions gouvernementales dans les négociations de commerce international. Cela permet d'améliorer la participation à l'élaboration de politiques et la qualité de la législation, en les adaptant aux besoins du secteur privé, et de rendre la politique gouvernementale politiquement crédible et viable en obtenant l'assentiment des principaux acteurs.
- **Transformer la politique en action**, en facilitant l'élaboration de stratégies de développement des exportations régionales, nationales et sectorielles axées sur les besoins. Il faut pour cela identifier les domaines de priorité pour la réforme et le développement d'exportations viables, et élaborer un plan d'action de mise en œuvre pour les législateurs, les IAC et les entreprises afin de garantir un impact maximum.

Lors de la mise en œuvre de ces programmes, l'ITC met l'accent sur la solidarité, en ciblant son aide sur les associations représentant les intérêts des PME, notamment des entreprises gérées par des femmes, et en incorporant des groupes d'acteurs plus larges, comme des organisations de la société civile par exemple. L'enquête réalisée en 2011 auprès des clients a fait apparaître que 76 % des législateurs interagissant avec l'ITC appréciaient la contribution qu'elle apportait au soutien de leur organisation ou gouvernement pour intégrer l'activité dans l'économie mondiale ces trois dernières années.

Renforcer la confiance des parties prenantes à l'égard de la réforme de la politique commerciale

Les interventions de l'ITC visent à soutenir un dialogue politique structuré et bien informé, en réduisant les lacunes en matière de capacité des deux côtés du dialogue public-privé.

- **Du côté du secteur public**, les interventions de l'ITC englobent l'organisation et l'animation des dialogues public-privé et la mise à disposition des connaissances techniques et de l'expérience des réformes entreprises dans d'autres pays à l'intention des législateurs. Les interventions de l'ITC contribuent à adoucir les attitudes des gouvernements axées sur le contrôle, ce qui est souvent la première conséquence directe de la participation du secteur privé à la formulation et à la mise en œuvre de politiques. Cela contribue également à améliorer la qualité des décisions en permettant de mieux comprendre les conséquences commerciales des politiques prévues.
- **Du côté du secteur privé**, l'ITC renforce la capacité technique des organisations représentant le secteur privé pour structurer les intérêts de leur adhésion (les PME en particulier) autour des questions de politique commerciale. Par le biais de cours de formation spécialisés, notamment en matière de renseignements commerciaux, de recherche ciblée et d'analyse de politiques, l'ITC aide le secteur privé à acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour se lancer dans un dialogue constructif et un plaidoyer efficace. L'ITC aide également les organisations commerciales à toucher la plus grande circonscription des PME dans leurs efforts de légitimation de leurs activités de plaidoyer.

L'ITC contribue donc à créer un environnement positif et collaboratif favorable au dialogue en matière de politique commerciale, en s'éloignant des critiques courantes et peu constructives des gouvernements, qui entretiennent des attitudes de confrontation et de méfiance mutuelle qui ne bénéficient à personne.

Présentation de stratégies cohérentes pour le développement des exportations

L'ITC fournit une assistance technique aux pays afin de faciliter la conception, la mise en œuvre et le suivi des stratégies d'exportations nationales, régionales et sectorielles. Bien que ces stratégies offrent un champ d'application complet, puisqu'elles couvrent à la fois les questions d'approvisionnement (l'environnement commercial et le marché, en particulier les secteurs prioritaires pour le développement inclusif) et les fonctions d'appui au commerce (comme le financement et la promotion du commerce), elles abordent également des questions transversales comme la dimension de genre, le développement rural, la viabilité sur le plan environnemental et l'intégration régionale.

La mise au point d'une stratégie d'exportation permet aux acteurs nationaux de définir des priorités et de leur allouer des ressources. La méthodologie de participation et les outils d'analyse des besoins de l'ITC permettent de rassembler un groupe diversifié de parties prenantes issues des secteurs public et privé, de la société civile et des communautés vulnérables, afin de prendre des décisions en connaissance de cause sur le champ d'application et les priorités pour étendre et diversifier les exportations. Cela se traduit par une feuille de route et un plan d'action bénéficiant d'une forte adhésion nationale pour augmenter la compétitivité des exportations, tout en assurant la viabilité économique et sociale en matière de développement. Cette feuille de route pratique, qui intègre la compétitivité du commerce et des exportations dans les plans de développement nationaux, apporte aussi un cadre pour l'assistance de suivi aux pays, assurée par l'ITC et par d'autres organisations techniques.

Pendant la phase de mise en œuvre de la stratégie d'exportation, l'ITC poursuit son travail au côté des parties prenantes, en renforçant leur capacité à gérer et à coordonner la mise en œuvre, et à rassembler et allouer les ressources nécessaires pour intégrer les priorités identifiées au plan d'action. Une structure efficace de suivi et de gestion permet de vérifier régulièrement la pertinence des priorités identifiées et de l'affectation de ressources dans un environnement en constante évolution. Les institutions du pays impliquées dans la conception, la mise en œuvre et le suivi de stratégies d'export sont renforcées et le plan d'action se transforme en projets applicables et financés.

Ces dix dernières années, l'ITC a soutenu les stratégies d'exportations nationales, régionales et sectorielles dans des pays à revenus moyens, des PMA, des PEID et des états fragiles (par exemple au Mozambique, dans le COMESA et en Jamaïque) du monde entier, avec le soutien financier de donateurs comme l'Union européenne, l'Allemagne et le Canada.

L'ITC doit faire face à deux principaux défis :

1. *Mettre au point de nouveaux outils répondant aux besoins et aux priorités émergents des pays en développement*

L'ITC continue d'innover en matière de stratégie d'exportation afin que son programme évolue en fonction des besoins de ses clients. En 2011, par exemple, l'ITC a piloté ses premières stratégies d'exportations régionales impliquant plusieurs pays, financées par l'Union européenne et le Canada, dans les sous-régions COMESA, CEDEAO, CEEAC et UEMOA, pour répondre au besoin d'adoption d'une approche harmonisée visant à faciliter l'intégration régionale. L'ITC a besoin de ressources pour s'engager plus activement dans le développement des jeunes et la création d'emploi, la viabilité environnementale et le suivi des cadres stratégiques des pays, pour minimiser le double emploi des partenaires de développement.

2. *Répondre à la demande croissante d'assistance technique dans la conception et la mise en œuvre de la stratégie d'exportation*

Ces deux dernières années, l'ITC a assisté à l'augmentation rapide de la demande en matière d'assistance technique pour concevoir et gérer des stratégies d'exportation. Faute de financement suffisant, l'organisation n'a pu répondre qu'à quelques-unes de ces demandes. Par exemple, il n'y avait pas de ressources disponibles pour aider les pays suivants : Afghanistan, Antigua et Barbuda, Arménie, Barbade, République centrafricaine, Gambie, Guyane, Haïti, Kenya, Kirghizistan, Mongolie, Sierra Leone, Ouganda, Viet Nam et Yémen.

OMD

En renforçant la confiance des parties prenantes à l'égard du secteur privé en matière de réformes nationales de la politique commerciale et de négociations dans le cadre du commerce international, l'ITC aide à renforcer le système commercial multilatéral, et contribue ainsi à l'OMD n° 8 (partenariat mondial), qui a pour but de « poursuivre la mise en place d'un système commercial et financier multilatéral ouvert, réglementé, prévisible et non discriminatoire ».

La méthodologie employée pour la stratégie des exportations de l'ITC intègre la promotion de l'égalité hommes-femmes et de l'émancipation des femmes. Cela permet d'intégrer les femmes dans le processus décisionnel, ainsi que dans les chaînes de valeur nationales et internationales, et de veiller à ce que les politiques et les actions abordent la question de l'inégalité d'accès des femmes aux ressources et aux opportunités dont elles ont besoin pour mener leurs activités.

L'année dernière, l'ITC a mis au point un module consacré à la viabilité environnementale visant à encourager les pays en développement à adopter des techniques de production écologiques et à s'engager dans l'exportation de produits et services sains pour l'environnement. La méthodologie introduit des considérations stratégiques essentielles quant à la biodiversité et au changement climatique dans la compétitivité des exportations.

Exemples de programmes de l'ITC

Renforcement des capacités commerciales dans les PMA adhérant à l'OMC

Conjointement à l'OMC, l'ITC fournit une assistance technique aux PMA en renforçant la confiance des parties prenantes, en particulier au sein du secteur privé, à l'égard de la candidature de leur gouvernement en vue de l'adhésion à l'OMC. En 2010-2011, ce programme a été mis en œuvre au Samoa, en République démocratique populaire lao, en Éthiopie et au Yémen.

Nous ouvrons la voie à des dialogues public-privé structurés sur des thèmes choisis dans des ateliers et au partage d'expériences moyennant la méthode des études de cas. Par ailleurs, nous proposons des services de conseil et de formation destinés à développer la capacité des associations du secteur privé situées au premier plan à entamer un dialogue constructif avec les législateurs. Les publications de l'ITC et les outils liés aux renseignements commerciaux sont largement utilisés pour améliorer les capacités techniques des clients.

Le programme a été personnalisé selon les besoins spécifiques de chaque pays adhérant. Au Samoa, par exemple, l'assistance technique apportée par l'ITC a aidé le pays à mener à terme correctement ses négociations d'adhésion. Par la suite, il a engagé le secteur privé dans un débat éclairé sur les conséquences commerciales du dispositif d'adhésion et sur les avantages potentiels de l'adhésion à l'OMC. En Éthiopie, suivant l'approche prudente du gouvernement, le programme a été déployé progressivement, en commençant par le partage de leçons en matière de compétitivité commerciale, vécues par les PMA dont l'adhésion est récente, puis en abordant les questions de libéralisation dans les secteurs sensibles des télécommunications et des services financiers. En République démocratique populaire lao, l'assistance portait sur l'identification de stratégies permettant de bénéficier de nouveaux débouchés commerciaux en intégrant les entreprises nationales dans les chaînes de valeur mondiales, en augmentant le commerce dans les pièces, les composants et les services, car l'adhésion à l'OMC favorise une intégration plus profonde dans la région ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est).

Soutien de la sensibilisation des entreprises en matière de politique commerciale et de réglementations

Depuis 1996, l'ITC se charge de la mise en œuvre d'un programme mondial visant à soutenir la sensibilisation des entreprises en matière de politique commerciale et de réglementation. Les projets élaborés dans le cadre de ce programme ont été intitulés de différentes manières (Uruguay Round Follow-Up, World Trade Net et Business and Trade Policy), conformément aux exigences de l'environnement commercial mondial à ce moment-là. Le programme améliore la base de connaissances des chambres de commerce nationales pour entreprendre un plaidoyer éclairé sur la politique commerciale et la réglementation au niveau national, ainsi que sur leurs positions dans les négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales. Les activités comprennent des publications, des dossiers d'entreprise sur la politique commerciale (lettre d'information électronique) et des programmes de formation. Quelques exemples pour 2011 : services d'assistance auprès du groupe d'employeurs de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) et des Chambres de commerce et de l'industrie de la SADC, pour les aider à comprendre les conséquences commerciales de l'intégration régionale en Afrique.

Enseignements acquis

- Une approche personnalisée adaptée aux besoins particuliers de chaque pays est indispensable pour renforcer la confiance des parties prenantes par le biais du dialogue public-privé en matière de politique commerciale et de réglementation. L'effort supplémentaire requis pour personnaliser le projet pour chaque pays est minime en comparaison des résultats obtenus, en termes d'adhésion des parties prenantes et de politique améliorée servant les intérêts des PME.
- Pour que l'activité et les interventions en matière de politique commerciale de l'ITC soient efficaces, un degré de confiance et d'ouverture élémentaire entre le gouvernement et les parties prenantes du secteur privé est une condition préalable à la réussite. Cela leur permet d'engager

le dialogue et d'entamer des discussions approfondies sur la politique commerciale et la réforme réglementaire.

- L'impact des interventions est optimisé si le partenaire local de sensibilisation des entreprises (la chambre de commerce, par exemple) possède une forte capacité organisationnelle et une bonne crédibilité d'engagement auprès du gouvernement dans le dialogue politique.
- Pour garantir l'efficacité d'une stratégie d'exportation dans un pays bénéficiaire, le processus d'élaboration doit être parfaitement inclusif et participatif. Dans ce processus, il est nécessaire que les différents acteurs intervenant sur l'ensemble des chaînes de valeur soient engagés, de même que les autorités politiques au plus haut niveau.
- Le soutien continu au cours de la phase de post-conception est indispensable pour permettre la mise en œuvre des stratégies d'exportation. Les pays partenaires ont besoin d'aide pour définir des mécanismes de coordination, des systèmes de suivi et des outils d'évaluation, ainsi que dans le cadre de la mobilisation et de l'affectation de ressources.

Perspectives d'avenir : consolidation des programmes et innovation pour répondre aux besoins des bénéficiaires

L'élaboration de politiques et la mise en place de stratégies vont de pair. L'ITC offre donc la possibilité d'échelonner des programmes d'assistance technique, qui permettent de soutenir la mise en place de processus décisionnels améliorés et plus inclusifs en matière de politique commerciale (au niveau national et régional, et dans le contexte multilatéral). Cela va de pair avec le soutien à la conception de stratégies axées sur les exportations, permettant aux IAC et aux PME du pays d'appliquer ces politiques en profitant des opportunités négociées au niveau des législateurs. Le processus d'élaboration des stratégies oriente la politique et permet aux législateurs d'ajuster ou d'introduire des politiques propices à l'esprit d'entreprise, au développement des exportations et à la compétitivité.

L'ITC est à la recherche de financement afin de poursuivre l'innovation dans ces domaines, pour garantir une offre conforme aux besoins évolutifs de ses clients. Nous aimerions mettre l'accent sur les trois domaines suivants :

Soutien au programme d'adhésion des PMA

En s'appuyant sur les bases jetées au cours des deux dernières années, qui reflètent une demande importante, l'ITC va consolider davantage le champ d'application du programme en approfondissant l'analyse et les discussions ciblées sur les domaines importants du processus de négociation. Parallèlement, nous souhaitons répondre aux demandes en étudiant une extension progressive du programme à de nouveaux pays. Les activités proposées doivent englober :

- Outre l'engagement du secteur privé, l'ITC impliquerait dans le processus des personnalités influentes, comme les parlementaires, les milieux médiatiques et universitaires, dans les pays où nous proposons déjà une aide dans le cadre de l'adhésion (Éthiopie, République démocratique populaire lao et Yémen);
- Lancement du programme au Soudan et au Libéria pour répondre aux demandes présentées par ces gouvernements;
- Soutien post-adhésion au Samoa, pour aider les secteurs public et privé à mettre en œuvre les engagements d'adhésion et à s'adapter à la nouvelle situation.

Soutien pour la sensibilisation des entreprises à l'intégration régionale et au commerce des services

La recherche et le développement permettant de maintenir la pertinence du programme dans l'environnement commercial mondial en rapide évolution exigent la mise en place de nouvelles études de cas pour documenter les avantages et les défis de la libéralisation, surtout dans les pays en développement; une publication sur les avantages commerciaux des réformes du secteur des services; et un atelier consacré aux facteurs qui facilitent les relations entre les grandes entreprises et les PME. Ces connaissances viendront étayer les séances de formation dans six pays et dans deux sous-régions africaines [la CAE (Communauté de l'Afrique de l'Est) et la SADC (Communauté de développement de l'Afrique australe)] en 2012. Elles ne seront pas ailleurs diffusées par le biais de

bulletins d'informations électroniques et sur le site Internet de l'ITC. En fonction de la demande des clients et des priorités gouvernementales, ces séances tourneront autour de deux thèmes, à savoir l'intégration régionale et le commerce des services.

Soutien au développement de stratégies d'exportation

À condition de disposer du financement adéquat, l'ITC prévoit de continuer à s'étendre et à innover dans le domaine de la stratégie d'exportation :

- En élargissant l'aide au Burundi, au Cambodge, en Côte d'Ivoire, à la Gambie, au Ghana, en Jordanie, en République démocratique populaire lao, au Libéria, au Mozambique et sur le territoire palestinien occupé. Pour répondre aux demandes d'assistance technique à Antigua et Barbuda, en Arménie, en République Centre-Africaine, au Kenya, au Kirghizstan, en Ouganda, au Viet Nam et au Yémen, des ressources supplémentaires sont nécessaires.
- Suite à l'intégration des questions de genre dans la méthodologie relative à la stratégie d'exportation, les domaines d'intérêt suivants pour l'intégration sont les questions liées à l'environnement et aux jeunes. Une méthodologie d'élaboration de stratégies d'exportation respectueuses de l'environnement doit être testée, puis intégrée au travail de stratégie d'exportation de l'ITC.
- En renforçant et en actualisant le matériel d'appoint consacré à l'élaboration de stratégies sectorielles basés sur les leçons apprises et les expériences vécues au cours des deux dernières années, dans 20 pays et régions.
- En renforçant le programme de soutien post-élaboration et de renforcement des capacités, pour favoriser la mise en œuvre des stratégies, de même que le suivi et l'évaluation efficaces des résultats.
- En créant une base de données internationale de stratégies et de plans nationaux, à titre de ressource mondiale destinée aux bénéficiaires, aux donateurs et aux organismes d'assistance technique, ainsi qu'un outil d'auto-évaluation sur le développement des exportations en vue d'optimiser la portée et l'impact.
- En renforçant le réseau d'acteurs nationaux issus de pays en développement participant à l'élaboration et à la gestion de stratégies d'exportation, pour encourager le partage des bonnes pratiques.

RENFORCER LA CAPACITE D'EXPORTATION DES ENTREPRISES POUR LEUR PERMETTRE DE SAISIR LES OPPORTUNITES D'ACCES AUX MARCHES

Importance de la compétitivité des PME exportatrices

Dans un environnement commercial extrêmement changeant, les exportateurs des pays en développement, en particulier les PME, sont confrontés à une forte concurrence. Pour se montrer compétitives, les entreprises doivent comprendre les besoins du marché ciblé, planifier de manière stratégique, gérer les ressources, mettre en place des opérations solides et durables, fabriquer des produits commercialisables et enfin trouver les bons canaux pour atteindre leur clientèle cible. Ces tâches représentent des défis considérables, notamment l'accès limité au financement, le manque de diversification et d'innovation en matière de produits, les chaînes d'approvisionnement sous-optimales et un accès limité à la formation et aux services de développement d'entreprise en matière de planification et de préparation des exportations.

La mission de l'ITC consiste à aider les PME des pays en développement à pallier ces défis et à s'intégrer dans le système du commercial mondial. Axés sur des secteurs dotés d'un potentiel d'exportation, identifiés comme des domaines prioritaires dans les stratégies d'exportations des gouvernements clients, la formation et le renforcement des capacités proposés par l'ITC permettent d'améliorer les connaissances, de renforcer les compétences des entrepreneurs et d'optimiser les chaînes de valeur au niveau sectoriel pour les exportations.

Réponse actuelle de l'ITC aux besoins de ses clients

Portefeuille de services de compétitivité des exportateurs de l'ITC

L'ITC propose à ses clients un large éventail de programmes de certification et de formation, ainsi que des documents techniques accessibles à tous, via Internet et en version papier :

- **Programme de conseillers commerciaux agréés (CTAP).** Ce programme développe la capacité nationale à assurer des services de formation et de conseils visant à améliorer la compétitivité internationale des PME. Il apporte aux stagiaires le savoir-faire et les compétences permettant de diagnostiquer les problèmes liés à la gestion des processus de production, de marketing et d'exportation. Parmi les clients figurent plusieurs écoles et universités, comme l'Université privée de Bolivie, qui élabore des programmes et aide les entreprises à utiliser les supports et méthodologies de CTAP.
- **Programmes destinés aux formateurs-conseillers (TcC).** L'ITC assure la formation des formateurs-conseillers au sujet des exigences requises en matière de sécurité alimentaire et donne des conseils sur les techniques d'audit de la qualité pour les entreprises, ce qui leur permet d'aider les PME sur les questions de sécurité alimentaire. Avec le soutien de l'Union européenne, trois programmes TcC ont été assurés en 2011, au Ghana, au Kenya et en Ouganda.
- **Système Modulaire de Formation en Management de la Supply Chain (MLS-SCM®).** Pendant dix ans, l'ITC a travaillé à l'élaboration et à la mise en œuvre de ce programme de formation pour répondre au besoin de développement professionnel des responsables de la chaîne d'approvisionnement dans le monde entier. Le programme vise à réduire le manque de connaissances en matière de gestion de la chaîne d'approvisionnement et à réduire les coûts tout en augmentant les recettes des entreprises. Avec le soutien de la Suisse, le programme de formation cible les cadres d'entreprise à différents stades de leur carrière. Les participants ont le choix entre 20 modules. Ils peuvent étudier à leur propre rythme, passer les examens et obtenir une certification professionnelle reconnue à l'échelle internationale. Le programme est géré et assuré au niveau local par des partenaires de l'ITC. En 2011, il a reçu la certification ISO.
- **Modules PACKit.** Le conditionnement est une composante importante dans n'importe quelle stratégie marketing, car il permet de différencier un produit et d'attirer l'attention. Il contribue aussi à éviter la perte ou l'endommagement des marchandises commercialisées à l'échelle internationale. Ce programme de formation modulaire cible les professionnels de l'industrie du conditionnement, en faisant intervenir un ensemble exclusif de 37 modules, spécialement conçus pour les PME des pays en développement. L'ITC certifie les formateurs en conditionnement qui ont suivi un programme de formation rigoureux et qui sont capables de former et de conseiller les PME exportatrices et l'industrie locale du conditionnement. L'ITC offre également son aide aux institutions pour mettre en place des centres d'information sur le conditionnement et des centres de ressources techniques. Il conseille par ailleurs les gouvernements sur les questions liées au conditionnement à l'export en général.
- **Accès au financement pour les PME exportatrices.** Ce programme aide les PME exportatrices et prête à exporter des pays partenaires à accéder à des financements abordables et officiels pour soutenir les activités d'exportation, en améliorant la gestion financière et en renforçant la capacité des IAC à assurer le conseil financier auprès des PME. Nous travaillons en partenariat avec des institutions financières afin de faciliter l'accès des PME aux produits et services financiers. Le programme est soutenu par un outil d'évaluation du crédit réservé aux institutions financières et par un instrument d'auto-évaluation destiné aux PME, disponibles sur le site Internet de l'ITC, ainsi que dans les manuels de formation et guide de l'ITC.

Compétitivité des exportateurs et OMD

Des programmes spécifiques au genre sont actuellement en cours de mise en œuvre dans les secteurs du café et du coton. Leur but est de générer une hausse des revenus pour les ouvrières par

le biais de différents labels et marques de café produits par des organisations gérées par des femmes. L'objectif du programme de mode éthique porte sur la création d'emploi et l'éradication de la pauvreté des femmes dans les communautés pauvres.

- **ACCES! – Améliorer les capacités des femmes entrepreneurs à gérer leurs entreprises au niveau international.** ACCES! est un programme de développement de soutien aux entreprises financé par le Canada, qui vise à améliorer les services de développement des exportations des institutions d'aide aux entreprises, et à aider les PME africaines gérées par des femmes à augmenter leurs exportations. Les institutions névralgiques nationales agréées assurent la formation et la certification ACCES! auprès des personnes qui le souhaitent, pour assurer à leur tour la formation des responsables de PME. Elles donnent aussi des conseils aux entreprises exportatrices. Si les ressources le permettent, l'ITC projette d'étendre ce programme, qui s'est concentré jusqu'à présent sur l'Afrique.

Modules de prestation compétitive destinés aux exportateurs

En matière d'interventions liées à la compétitivité des entreprises au-delà des programmes de certification, l'ITC a adopté une logique d'intervention axée sur le marché, qui constitue la pièce maîtresse de ses efforts de renforcement des entreprises. Cette approche structurée est constituée des composantes suivantes :

- **Identification des débouchés commerciaux.** L'ITC fournit des connaissances sur les marchés et des savoir-faire par le biais de ses bases de données commerciales et de ses portails sectoriels. Il travaille également avec des experts et des acheteurs du marché afin de conseiller et de guider les PME dans des contextes spécifiques.
- **Stratégie d'exportation.** Les méthodologies et les outils sont mis à disposition par le biais des IAC pour faciliter la mise en place de stratégies d'exportation et de plans commerciaux tangibles, qui soient en accord avec le secteur et la stratégie au niveau national.
- **Analyse de la situation.** Au début d'un projet ou d'un programme de renforcement des capacités, les experts de l'ITC réalisent une analyse de référence rigoureuse des PME d'un pays donné et de l'infrastructure de soutien à leur disposition, afin de mettre en évidence les lacunes des entreprises et de l'ensemble de la chaîne de valeur en matière de compétitivité.
- **Plan d'activation.** L'ITC met en place un plan d'intervention relatif au renforcement des capacités visant à optimiser la chaîne de valeur sectorielle. Le plan couvre tous les aspects critiques de l'activité d'exportation au niveau des PME et les institutions d'appui correspondantes, notamment :

<ul style="list-style-type: none"> - Stratégie d'exportation propre à un secteur - Gestion de l'export - Marketing et promotion de l'image de marque - Emballage destiné à l'exportation - Gestion de la qualité de l'export - Gestion de la chaîne d'approvisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> - Solutions en ligne pour les entreprises - Gestion financière - Information et gestion des connaissances - Aspects juridiques du commerce international - Expertise en matière de renforcement de la capacité sectorielle
---	--

L'assistance est assurée par le biais de l'identification et de la sélection d'institutions partenaires, qui apportent leur soutien aux entreprises par le biais de formations et de conseils.

- **Relations commerciales.** L'ITC assure le lien entre les PME exportatrices et les chaînes de valeur mondiales en encourageant la participation des acheteurs potentiels internationaux dans les programmes. Des réunions acheteurs-vendeurs ont permis d'obtenir d'excellents résultats dans les secteurs du coton, du café et de l'industrie pharmaceutique, entre autres, notamment pour les entreprises gérées par des femmes.

Mise en pratique de cette approche – le cas du coton

L'ITC adapte ses services de renforcement des entreprises aux besoins particuliers de différents secteurs, notamment celui du coton. Les entreprises de coton africaines se sont traditionnellement axées sur la production plutôt que sur le marché. Aucune culture axée sur le marché ne s'est développée car les ventes étaient gérées en dehors de l'Afrique par des marchands de coton internationaux. Les relations commerciales directes avec les clients ne se sont pas développées et aucun système de feedback direct n'a été mis en place avec les filatures, les sociétés d'égrenage et les producteurs. Par ailleurs, comme les producteurs et les égreneurs de coton africain étaient isolés des développements techniques réalisés ailleurs, des économies émergentes comme la Chine, l'Inde et la Turquie ont progressé dans le secteur alors que les producteurs africains ont stagné.

La coopération sud-sud s'inscrit au cœur de l'approche de l'ITC, avec deux domaines d'intérêt principaux : faciliter l'apprentissage et la collaboration avec les pays qui ont réussi à développer leurs secteurs du coton, du textile et de l'habillement, et mettre en place des relations commerciales durables.

Apprentissage et collaboration :

- Apprendre à partir des réussites, par exemple, au Brésil, en Chine, en Inde, au Pakistan ou en Turquie, pour partager des connaissances avec des professionnels du coton africains;
- Développer des capacités pour transformer le coton : des producteurs de textile et d'habillement transmettent leurs expériences aux pays africains;
- Encourager la coopération intra-africaine : il existe en Afrique des connaissances et un savoir-faire importants, qui sont pourtant souvent négligés.

Relations commerciales durables :

- S'approvisionner auprès d'autres pays en développement pour les graines et les engrais ou encore les technologies d'égrenage et du textile;
- Promouvoir le coton africain, pour resserrer les liens avec les pays consommateurs de coton en Asie, non seulement pour savoir ce que les clients attendent, mais aussi pour promouvoir leur coton;
- Réduire la contamination du coton pour obtenir des primes.

Enseignements acquis

Les projets menés dans ce domaine ont permis de tirer les enseignements suivants :

- Pour garantir un impact durable, il est nécessaire de continuer à consolider et à maintenir la dynamique dans les pays, dans le but d'entretenir et de renforcer encore davantage les capacités actuelles de développement des exportations;
- Il est nécessaire de permettre aux IAC bénéficiaires de parvenir à l'autonomie et à l'autosuffisance, d'un point de vue financier, technique et opérationnel. Les IAC doivent s'engager, en signant des contrats de licence, à exploiter pleinement l'expertise technique disponible au-delà de la durée de vie d'un projet.

Perspectives d'avenir : l'innovation au cœur des activités de l'ITC en matière de compétitivité des exportateurs

L'ITC s'est engagé à améliorer les outils et programmes existants destinés à renforcer la compétitivité des PME dans les pays en développement, dans les secteurs traditionnels importants pour les PMA, mais aussi dans de nouveaux secteurs. L'ITC continuera également de renforcer les relations commerciales sud-sud. Les clients ayant participé à l'enquête de 2011 ont clairement indiqué qu'ils comptaient sur l'ITC pour répondre aux besoins des bénéficiaires avec la mise en place de programmes innovants, destinés à soutenir la réussite à l'exportation des entrepreneurs de pays en développement. Si le financement le permet, nous avons l'intention de lancer plusieurs nouveaux programmes :

Commerce et jeunesse

Bien qu'il soit de plus en plus admis que l'esprit d'entreprise est créateur d'emplois, de richesse, d'autonomisation et de dynamisme économique dans un monde qui évolue rapidement, aucun programme de l'ITC ne s'est concentré de manière systématique sur l'extension de ces avantages aux jeunes. L'ITC prévoit d'élaborer et de mettre en place un programme de renforcement des capacités pragmatique et propre au secteur, pour permettre aux jeunes de développer des aptitudes et des compétences applicables à la revitalisation de leurs communautés. Les objectifs de ce programme seraient d'insérer dans un premier temps les jeunes isolés et marginalisés dans la vie économique; ensuite, de promouvoir l'innovation et la résilience chez les jeunes, en dotant les jeunes entrepreneurs des compétences et des connaissances nécessaires pour profiter des occasions offertes par le marché; et enfin, d'apprendre aux jeunes entrepreneurs à réagir face aux nouvelles opportunités et tendances économiques, voire même de les susciter.

Promotion des exportations de services

En 2012, l'ITC investira des ressources importantes dans le renforcement du programme consacré à la promotion de l'exportation des services. L'organisation mettra au point des outils permettant de comprendre la relation entre les exportations de services et la création d'emploi, et de conseiller les clients sur la manière d'améliorer l'environnement pour les sociétés de services. Il convient de tenir compte notamment des aspects fondamentaux suivants : aider les clients à améliorer le profil de leurs industries de services, promouvoir le renforcement du capital humain et développer les capacités des IAC en matière de promotion de l'exportation des services (pour plus de détails, voir page 54).

Accès au financement pour les PME exportatrices

Le Centre régional pour les connaissances et le financement des PME dans la région Asie-Pacifique est une nouvelle initiative visant à remédier à la pénurie aiguë de financement officiel et abordable dont souffrent les PME exportatrices et prêtes à exporter au Népal, en République démocratique populaire lao, au Samoa et à Vanuatu. Le projet suivra la méthodologie de l'ITC pour l'accès au financement des PME. Par ailleurs, l'ITC travaillera en partenariat avec l'Association d'Asie et du Pacifique des institutions financières de développement, une institution fiable sur le plan technique et très respectée dans la région. Le projet défendra des pratiques de gestion financière solides, déploiera des méthodes novatrices pour le financement des PME et facilitera le partage de connaissances par le biais d'une plate-forme électronique.

Création de valeur et rétention à la source : un partenariat ITC-OMPI

L'une des principales difficultés que rencontrent les pays exportant des produits agricoles vient du fait qu'en moyenne, moins de 10 % de la valeur créée reste dans le pays exportateur. Pour y remédier, l'ITC et l'OMPI (Organisation mondiale de la propriété intellectuelle) ont réuni leurs forces pour coopérer, avec leur expertise technique respective, à l'image de marque et à la propriété intellectuelle. Un programme pilote doit être mis en œuvre dans le secteur de l'habillement au Zanzibar, en Tanzanie, où les producteurs bénéficieront d'aide pour identifier, protéger et retenir la valeur créée à la source. Cette initiative devrait être reproduite dans d'autres pays et dans d'autres secteurs.

La réalisation de ces initiatives demande le soutien des donateurs. Nous sommes reconnaissants du soutien reçu jusqu'à présent et nous attendons avec intérêt de travailler avec des organismes donateurs pour pouvoir répondre comme il se doit aux attentes de nos clients afin d'assurer un impact optimal dans le domaine de la compétitivité des entreprises.

La plate-forme d'action mondiale en faveur de l'approvisionnement par des prestataires féminins

Une stratégie sur dix ans a été mise au point l'année dernière pour assurer l'objectif de la plate-forme, à savoir augmenter la part d'approvisionnement des sociétés, gouvernements et institutions auprès de prestataires femmes, afin de produire de plus grandes retombées économiques sur les femmes et leurs communautés.

Cette plate-forme comporte déjà des membres corporatifs, avec des dépenses annuelles d'approvisionnement excédentaires de 700 milliards de dollars É.-U., un réseau de vendeurs composé de plus de 50 000 femmes chefs d'entreprise ou exerçant une profession libérale, et un nombre croissant d'IAC dans plusieurs secteurs et pays différents. Nous souhaitons développer davantage la plate-forme, aussi bien en termes d'adhésions que de volume des ventes.

SOLIDARITE ET VIABILITE INTEGREES DANS LA PROMOTION DU COMMERCE

Importance de la solidarité et de la viabilité

Les parties prenantes de l'ITC ont systématiquement souligné l'importance de l'intégration de la solidarité et de la viabilité dans les travaux de développement du commerce de l'organisation. Lors de la réunion du GCC en juillet 2011, les bénéficiaires et les partenaires ont réaffirmé la nécessité de créer des opportunités d'emploi pour les millions de jeunes qui arrivent sur le marché du travail. Ils ont également souligné l'importance de la mise en place de services facilitant l'emploi des communautés pauvres et des femmes et ont mis l'accent sur la nécessité de poursuivre le travail de l'ITC en matière d'intégration de la dimension de genre dans ses activités au siège et sur le terrain.

Notre travail dans les pays en 2011 nous a permis de comprendre encore davantage ces besoins. Le soutien à la création d'emplois pour les jeunes par exemple, est devenu une priorité suite au Printemps arabe. Notre travail en Côte d'Ivoire souligne également l'importance de l'intégration des femmes et des communautés marginalisées dans la stratégie sectorielle et le développement des exportations. Les acheteurs des multinationales et les producteurs des pays en développement regroupés dans le cadre de la plate-forme d'action mondiale de l'ITC en faveur de l'approvisionnement par des prestataires féminins accordent une priorité absolue à l'établissement de relations entre les acheteurs et les entreprises gérées par des femmes dans les pays en développement. L'enquête réalisée en 2011 auprès des clients a également souligné qu'il est important de donner la priorité aux demandes de projet dont l'impact social et environnemental est positif. Enfin, les IAC bénéficiaires et les responsables du secteur privé continuent d'identifier l'ouverture sur les marchés internationaux comme un objectif prioritaire pour les communautés pauvres, les femmes et les jeunes dans tous les secteurs où nous intervenons.

2012 est une année critique en matière de viabilité. Les responsables mondiaux et la société civile se réuniront à l'occasion de la Conférence de Rio +20 (Conférence des Nations Unies pour le développement durable) pour convenir d'un plan à mettre sur pied pour préserver l'environnement naturel. Dans le cadre de ce processus, les partenaires de l'ITC soulignent qu'il est nécessaire de bien comprendre les relations entre le commerce et le développement durable. Ils demandent de l'aide pour profiter des immenses possibilités liées au concept d'économie verte et pour surmonter les difficultés dues à la prolifération des normes de durabilité, utilisées par un nombre croissant de leurs clients dans leurs décisions d'achats.

Les pays clients et les donateurs avec lesquels nous travaillons font également passer un message clair au sujet de la nécessité d'intégrer des indicateurs et des méthodes d'évaluation et de suivi qui nous permettent de mesurer notre impact dans ces domaines. Cette intégration permettra à l'ITC de mieux aider ses pays clients à atteindre leurs objectifs OMD en matière de réduction de la pauvreté, d'environnement et d'autonomisation des femmes.

Réponse actuelle de l'ITC aux besoins de ses clients

L'ITC a mis au point des programmes pilotes axés sur les femmes et le commerce, les communautés pauvres et le commerce, le changement climatique et l'environnement, pour élaborer et tester des outils et des approches en vue de les intégrer et de les développer sur l'ensemble du portefeuille.

Le programme Femmes et commerce

Le programme Femmes et commerce, soutenu par le Royaume-Uni, la Norvège et l'ITF, s'occupe de développer la capacité des organisations commerciales féminines à soutenir les entreprises gérées par des femmes, par le biais de l'assistance technique directe et des relations commerciales. Le programme a entraîné la création de la plate-forme d'action mondiale en faveur de l'approvisionnement par des prestataires féminins pour permettre aux IAC d'aider les entreprises gérées par des femmes à s'ouvrir aux acheteurs professionnels et gouvernementaux. Elle compte parmi ses membres 300 sociétés, associations et agences gouvernementales, qui représentent plus de 50 000 membres individuels. Les dépenses annuelles d'approvisionnement estimées des sociétés membres dépassent 700 milliards de dollars É.-U. En 2011, l'ITC a aussi entamé un processus officiel pour intégrer la dimension de genre dans son portefeuille plus étendu, de même que dans le cadre du travail avec des partenaires sur le terrain. D'après le Programme alimentaire mondial, les femmes réinvestissent 90 % de ce qu'elles gagnent dans le bien-être de leur famille. Lorsqu'elles gèrent leurs revenus, plusieurs résultats positifs en découlent : baisses de la mortalité infantile, amélioration de la santé et de la nutrition chez les enfants, expansion des économies et rupture des cycles de pauvreté.

Ce programme a notamment permis de :

- Générer 15 millions de dollars É.-U. de ventes de biens et services pour les femmes entrepreneurs dans les pays en développement;
- Obtenir des engagements et des lettres d'intention d'achat de café produit par des femmes de la part de trois multinationales;
- Mettre en place des groupes acheteurs-mentors dans des secteurs choisis, pour aider les vendeurs à comprendre les exigences des acheteurs, et comme moyen permettant aux acheteurs de former des vendeurs potentiels à leurs processus d'achats;
- Créer, avec des partenaires, trois nouvelles IAC consacrées aux femmes dans le secteur du café, en tant que canal d'ATLC et pour relier les vendeurs aux acheteurs;
- Suite à la table ronde d'experts sur la dimension de genre de l'Aide pour le commerce, 20 études de cas soulignant la manière dont l'élimination de la discrimination entre les sexes dans le commerce favorise le développement ont été incluses dans le recueil d'études de cas préparé par l'OMC à l'occasion du troisième examen global de l'Aide pour le commerce.
- Réussir à influencer sur l'adaptation du modèle d'Étude diagnostique sur l'intégration du commerce pour mieux saisir la discrimination entre les sexes dans le commerce, avec une référence dans l'introduction et 12 références aux femmes et à la dimension de genre dans les chapitres de fond;
- Mettre en place et tester des formations sur la dimension de genre du Cadre intégré renforcé (CIR), en soutenant l'intégration des questions de genre dans les propositions de projet CIR de niveau 2.

Le programme Communautés pauvres et commerce

Le programme en faveur des communautés pauvres et du commerce relie les micro-entrepreneurs et les travailleurs informels issus de communautés marginalisées aux marchés d'exportation, par le biais d'un modèle commercial inclusif et d'une infrastructure de soutien gérée par des alliances axées sur

les projets, entre l'ITC, des entreprises sociales et de grandes entreprises internationales. Ensemble, elles renforcent les relations commerciales avec les acheteurs, en particulier dans le secteur de la mode (par exemple avec la créatrice britannique Vivienne Westwood) et développent des capacités dans les communautés, pour fabriquer des produits de classe internationale, tout en contribuant au développement social.

Le programme pour le commerce, le changement climatique et l'environnement (TCCEP)

Le TCCEP est une plate-forme de renforcement des capacités destinée aux exportateurs des pays en développement. Elle leur permet de bénéficier de la fameuse « économie verte », à savoir une économie qui améliore le bien-être humain et la justice sociale, tout en réduisant considérablement les risques environnementaux et la pénurie de ressources. Afin de renforcer la compétitivité des PME dans le cadre de l'accès aux marchés du développement durable, le programme propose aux PME et aux IAC des services de formation et de renseignements commerciaux, au sujet de la conformité aux normes de durabilité, et renforce les relations commerciales. Il se concentre sur les marchés liés à l'agriculture durable, aux produits basés sur la biodiversité et aux problèmes du changement climatique.

Les conséquences du programme englobent l'augmentation des revenus des producteurs et l'obtention de résultats positifs pour l'environnement, aussi bien au niveau local (avantages nets pour la biodiversité), qu'au niveau international (réduction des émissions de gaz à effet de serre dans la chaîne d'approvisionnement).

En se concentrant sur les possibilités de l'économie verte offertes aux PME exportatrices en 2012, le programme répondra à la forte demande d'assistance des exportateurs et des coopératives du Pérou et d'autres pays en développement, en matière de développement de marché pour les produits basés sur la biodiversité. Il se chargera de tester de nouveaux projets pilotes afin de permettre aux exportateurs kenyans de thé et de fruits de se préparer au changement climatique et de mettre en œuvre des stratégies d'adaptation et d'atténuation de ce phénomène, de même que d'étendre la collaboration avec la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction pour analyser le commerce des espèces d'animaux et de plantes menacées. Le programme poursuivra sa mise en œuvre par le biais du développement de capacités, en renforçant les relations commerciales et en proposant des informations publiques mondiales pour les PME.

Conception de la stratégie d'exportation

L'approche de l'ITC vis-à-vis de l'élaboration de stratégies d'exportation permet la solidarité en regroupant les parties prenantes issues du secteur public, du secteur privé et de la société civile. Ces stratégies comprennent les acteurs intervenant sur l'ensemble des chaînes de valeur de l'exportation, des producteurs aux expéditeurs, en passant par les fonctionnaires chargés de délivrer les permis. Ces dix dernières années, la dimension de genre a été une composante essentielle du développement de ces stratégies d'exportation. Depuis 2009, l'ITC a également proposé une assistance autonome pour l'élaboration de stratégies d'exportations sensibles à la dimension de genre afin de placer les femmes travaillant dans le commerce au premier plan des programmes de commerce nationaux.

Enseignements acquis

Ces processus ont été l'occasion pour l'ITC de tirer divers enseignements :

- Sur le plan stratégique, au niveau national et sectoriel, la solidarité maximum augmente la participation et l'adhésion des parties prenantes. On assiste donc à une nette augmentation des niveaux de mise en œuvre et des résultats. Par conséquent, nous avons intégré cette approche plus vaste de la solidarité en tant qu'élément principal de tous les travaux sur le développement de secteur.
- Nous avons également constaté que l'on ne savait pas bien où se concentraient les entreprises exportatrices gérées par des femmes et que, malgré le vif intérêt manifesté par de nombreux acheteurs prêts à augmenter leurs achats auprès des femmes, il existait un certain nombre

d'obstacles qui empêchaient les transactions réelles de décoller, notamment peut-être la complexité des procédures d'achats.

- Nous avons appris que les communautés pauvres pouvaient fabriquer des articles de mode de classe mondiale, mais que la période nécessaire pour qu'elles parviennent à l'autosuffisance par le biais d'entreprises sociales au niveau local était d'au moins trois ans.
- En matière de viabilité environnementale, nous avons constaté que nos PME clientes étaient particulièrement axées sur les débouchés commerciaux et que l'adoption de processus commerciaux durables était nettement supérieure si les clients y voyaient un avantage commercial concret suite à l'intervention.
- Au niveau du portefeuille global de l'ITC, nous avons appris que l'élaboration des programmes devait trouver un équilibre entre les objectifs purement économiques d'optimisation de la croissance des exportations et les objectifs d'optimisation en termes d'impact social et de réduction de la pauvreté.
- Nous avons enfin appris qu'il était nécessaire de tenir compte, dans la conception de la RBM (gestion axée sur les résultats), du fait que l'inclusion de tranches vulnérables et pauvres dans le secteur informel pouvait nécessiter une ATLC mobilisant davantage de ressources pour chaque dollar É.-U. de revenu issu de la nouvelle exportation, par rapport au travail avec des entreprises prêtes à exporter.

Perspectives d'avenir : l'innovation pour orienter la solidarité et la viabilité

En 2012 et 2013, l'ITC continuera d'innover afin d'intégrer la solidarité dans l'ensemble du portefeuille et de mettre au point des approches qui permettront à nos IAC partenaires d'incorporer ces principes à leurs services. Nous avons élaboré ces programmes d'après la demande de nos clients, et leur réalisation dépend du soutien des donateurs.

Développement du programme en faveur des communautés pauvres et du commerce

Le Programme en faveur des communautés pauvres et du commerce se développe à partir du programme pilote initial mené au Kenya et en Ouganda et s'étend à trois autres pays au moins, notamment le Ghana (avec le soutien de la Suisse) et Haïti. Le programme s'efforcera d'adapter des éléments de l'offre de services de l'ITC pour travailler plus largement avec les communautés pauvres. Il étudie actuellement comment intégrer les éléments principaux de son approche (comme l'évaluation de l'impact social) à l'ensemble du portefeuille de l'ITC. En 2012, le Programme en faveur des communautés pauvres et du commerce s'efforcera de constituer une plate-forme sur l'ensemble du continent africain, pour atteindre des dizaines de milliers de bénéficiaires à moyen terme.

Développement et accélération du programme Femmes et commerce

La deuxième phase du programme Femmes et commerce (2013-2015) portera sur trois domaines d'activité, afin de garantir des retombées économiques plus importantes pour les femmes et leurs communautés :

- En continuant à aider les entreprises gérées par des femmes à comprendre les besoins des acheteurs et les processus d'achats gouvernementaux. Elle abordera les questions sous-jacentes au manque d'accès aux informations sur les adjudications et le rôle joué par les acheteurs professionnels, gouvernementaux et institutionnels dans la définition de cibles d'approvisionnement par des entreprises gérées par des femmes. La demande en services liés aux achats gouvernementaux provient essentiellement d'Afrique, d'Amérique latine et de la région Caraïbe, avec une concentration d'intérêt d'acheteur corporatif en Asie.
- En défendant l'intégration de l'émancipation économique des femmes en tant qu'objectif dans les accords, les résolutions et les déclarations, et dans leurs cadres de responsabilité. Au cours de la Phase II, l'ITC a l'intention de lancer une campagne combinée de sensibilisation, provisoirement intitulée « Empowering Women: Powering Trade – Economic Empowerment for Sustained Impact ». Le principal objectif serait axé sur le programme de l'ONU en matière de développement post-2015, qui représente une occasion intéressante de se concentrer sur l'émancipation économique des femmes.

- En améliorant les conditions d'accès aux renseignements commerciaux et leur utilisation, ainsi qu'en partageant les bonnes pratiques pour soutenir l'émancipation économique des femmes. Nous effectuerons des recherches complémentaires, avec des partenaires, sur le lien entre l'esprit d'entreprise des femmes en tant que catalyseur pour la création d'emploi et une compréhension plus approfondie de la discrimination entre les sexes dans le commerce. Nous allons par ailleurs étendre l'intégration de l'analyse de genre dans les diagnostics du commerce national et l'analyse de la chaîne de valeur sensible à la question d'égalité des sexes. On sait que les femmes constituent un lien entre le commerce et le développement, mais l'impact n'est possible que si les femmes peuvent gérer leurs revenus.

Intégration de la jeunesse et de l'environnement dans la conception de la stratégie d'exportation

L'ITC élabore actuellement une méthodologie relative aux stratégies d'exportations spécifiques à l'environnement qui seront testées en 2012, et projette de mettre au point une méthodologie spécialement destinée aux jeunes en matière de stratégie d'exportation.

Comprendre les opportunités de l'économie verte pour les PME exportatrices

Le TCCEP a pour but de tester plusieurs activités nouvelles, axées sur le potentiel de l'économie verte. Celles-ci comprennent deux études de marché de partenariat public-privé sur le commerce bio au Pérou, qui analysent l'impact du changement climatique sur l'approvisionnement en produits naturels et la compétitivité des produits naturels issus d'Amérique latine sur le marché nord-américain.

Élaboration d'outils d'analyse permettant de comprendre l'impact sur la solidarité et la viabilité

L'ITC améliorera ses outils et processus d'analyse afin de comprendre comment il agit sur les domaines de la solidarité et de la viabilité. En 2012, nous allons mettre en place des processus visant à mieux mesurer l'impact sur les femmes et les jeunes, et élaborer des critères de référence pour étayer notre travail à l'avenir. Nous allons aussi exploiter notre enquête réalisée à grande échelle auprès des entreprises pour mieux comprendre où et comment les femmes et les jeunes sont actuellement engagés dans des activités d'exportation. Pour les jeunes, nous procéderons à une évaluation des besoins, afin de comprendre les critères de qualification requis dans des secteurs spécifiques et de stimuler les contributions à des programmes de formation et de renforcement des capacités adaptés, qui puissent les aider à satisfaire ces critères. En matière d'environnement et de viabilité, nous allons commencer à relever le défi que représente la quantification de l'association entre le commerce et l'environnement, en examinant en particulier des secteurs comme la gestion des sols, l'utilisation rationnelle de l'eau et d'autres domaines du commerce agricole.

PROGRAMMES RÉGIONAUX ET NATIONAUX

AFRIQUE SUBSAHARIENNE

CHIFFRES CLÉS

PIB par habitant en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 14,374 (Guinée équatoriale)
- 197 (Burundi)

PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 24 724 (Seychelles)
- 348 (République démocratique du Congo)

Taux de croissance annuel du PIB en % en 2011, fourchette (estimations du recueil de statistiques mondiales de la CIA) :

- 13,5 % (Ghana)
- 5,8 % (Côte d'Ivoire)

Indice de développement humain en 2011, fourchette de classement :

- 52 (Seychelles)
- 186 (République démocratique du Congo)

Population en 2011 – fourchette :

- 162 millions (Nigéria, estimations des Nations Unies)
- 91 000 (Seychelles, résultats du recensement de 2010)

Nombre de pays :

45 pays, dont 29 PMA parmi lesquels 12 sont aussi des PDSL et 3 aussi des PEID; ainsi que 3 autres PDSL et 3 autres PEID

Nombre de pays concernés par les projets de l'ITC en 2011 :

21 pays

Investissements de l'ITC dans la région en 2011 :

19,6 millions de \$É.-U.

Investissements prévus par l'ITC dans la région en 2012 :

21,0 millions de \$É.-U.

Part dans les investissements nationaux et régionaux de l'ITC en 2011 :

60 %

Partenaires régionaux de l'ITC et sous-régions :

- CEDEAO – Afrique de l'ouest et CEEAC – Afrique centrale¹
- CAE – Afrique de l'Est et SADC – Afrique australe²


Exemples de chiffres liés au commerce en 2010 (Trade Map de l'ITC)

Exportations de la région : 2,1 % des exportations de marchandises mondiales, dont :

- 62 % de fèves de cacao (30 % en provenance de Côte d'Ivoire)
- 50 % de gomme arabique (47 % en provenance du Nigéria)
- 35 % de clous de girofle (19 % en provenance de Madagascar)

Importations de la région : 1,9 % des importations de marchandises mondiales, dont :

- 30 % d'allumettes (11 % à destination du Nigéria)
- 18 % de riz (3 % à destination du Nigéria)
- 12 % de perruques, sourcils et cils (8 % à destination du Bénin)

APERÇU RÉGIONAL

L'ITC est convaincu que la décennie de l'Afrique est enfin venue et qu'avec le soutien qui convient, de nombreuses PME du continent pourront s'intégrer dans le système commercial mondial, et assurer une croissance durable et solidaire pour leurs communautés, voire davantage. Ces dix dernières années, l'Afrique a connu une croissance sans précédent et même la crise financière mondiale n'a

¹ Afrique de l'ouest (CEDEAO) : Bénin, Burkina Faso, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Sénégal, Sierra Léone, Togo, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria, Cap-Vert; Afrique centrale (CEEAC) : Cameroun, Congo, Gabon, Sao Tomé-et-Principe, Angola, Burundi, Tchad, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Guinée équatoriale.

² Afrique de l'Est (CAE) : Kenya, Burundi, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Ouganda; Afrique australe (CDA) : Angola, Botswana, République démocratique du Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Seychelles, Afrique du Sud, Swaziland, République-Unie de Tanzanie, Zambie, Zimbabwe.

pas interrompu cette dynamique. En 2011, on estime que le PIB de l'Afrique subsaharienne a affiché une hausse de 5,5 % et que dans de nombreux pays, il a dépassé les 7 %, seuil au-delà duquel les actions en matière de réduction de la pauvreté deviennent possibles et durables. Au moins un pays, l'Éthiopie, prévoit un taux de croissance d'environ 11 % en 2012. On estime que le nombre de ménages percevant un revenu discrétionnaire augmentera de 50 % pour atteindre 128 millions d'ici à 2020,³ et que l'Afrique disposera alors de la main d'œuvre la plus importante dans le monde, avec 1,1 milliard d'actifs, devant la Chine et l'Inde. Il est essentiel de fournir du travail aux nombreux jeunes qui vont arriver sur le marché de l'emploi en se concentrant sur les secteurs qui en ont la capacité. En 2010, les investissements directs de l'étranger en Afrique étaient de 554 milliards de \$É.-U., bien loin devant les 198 milliards de \$É.-U. investis au total en Inde.

Avantagées par la croissance des échanges mondiaux et le prix élevé des produits de base, les sous-régions de l'Afrique subsaharienne ont respectivement enregistré une croissance économique de 5,3 %, 6,7 %, 4,5 % et 6 % pour l'Afrique centrale, de l'est, australe et de l'ouest : les prévisions pour 2012 sont de 5,7 %, 6,7 %, 5,5 % et 6,8 %.⁴ Si l'on place ces taux de croissance élevés du PIB dans le contexte de la crise financière et économique mondiale de 2008-2009, et de la récente crise politique en Côte d'Ivoire, on peut en déduire qu'une croissance à deux chiffres est possible si les conditions sont réunies.

PAYSAGE COMMERCIAL RÉGIONAL

Cependant, malgré sa croissance impressionnante, l'Afrique n'exporte que 4 % des produits échangés dans le monde – et seulement 1 % si l'on exclut le gaz et le pétrole. De plus, la proportion des échanges intra-africains reste faible par rapport aux échanges mondiaux, avec environ 11 %, alors que celle-ci est de 40 % en Amérique du nord, 60 % en Europe occidentale et 50 % en Asie.⁵ De plus, c'est en Afrique que la concentration des exportations de produits est la plus élevée, en effet celles-ci ne portent que sur les produits de base agricoles et les minéraux et, dans le cas de l'Afrique de l'ouest, sur le pétrole. Les exportations de produits manufacturés restent négligeables, à part quelques exceptions notables comme l'Ouganda, le Rwanda et l'Éthiopie. À cette concentration élevée de produits s'ajoute une concentration élevée de marché. La diversification et l'exploitation du potentiel non encore exploré que représentent les échanges intrarégionaux sont donc deux opportunités majeures pour le continent.

Les défis sont majeurs : l'Afrique n'est pas bien classée en matière d'aide au commerce. Les chaînes d'approvisionnement sont sous-développées aux niveaux national et régional, les marchés sont fragmentés et les frontières sont difficiles à franchir. Dans le même temps, les PME à haut potentiel elles-mêmes, présentes sur le continent, sont sous-financées en raison du manque de capitaux et de prêts à prix raisonnable. Elles n'ont pas non plus accès aux services de conseil ni aux connaissances relatives aux marchés d'exportation, et n'ont pas les capacités d'assurer une production efficace et de qualité pour s'engager dans des activités d'exportation sûres et durables. Ces défis sont ceux que l'ITC doit aider les gouvernements à relever.

Compte tenu de l'importance des échanges intra-africains, les gouvernements du continent ont décidé de créer une Zone continentale de libre-échange (CFTA) lors du 18^{ème} sommet de l'Union Africaine qui a eu lieu en janvier 2012 à Addis Abeba, en Éthiopie. Pour l'ITC, assurer la convergence de l'Afrique avec le reste du monde par le biais de l'intégration économique est une priorité (voir l'encart en page 34). En Afrique de l'ouest et du centre, les échanges interrégionaux demeurent marginaux, cela reflète un manque de mesures appropriées en faveur du commerce et de connaissances sur les possibilités commerciales existant dans les États membres, mais aussi la présence d'obstacles administratifs. Les pays d'Afrique de l'est et du sud, de leur côté, ont vu leurs exportations augmenter, et plusieurs pays ont créé au cours des cinq dernières années des plateformes interrégionales afin d'instituer des marchés communs.

Les pays d'Afrique continuent de mettre en place des fonds de développement, notamment en matière d'ATLC, grâce aux contributions de leurs donateurs. Mais nombre d'entre eux, les PMA en particulier, ont des problèmes pour mettre ces possibilités à leur avantage car ils n'ont pas de capacités

³ Source : McKinsey 2010: Lions on the move : The progress and potential of African economies (Les lions en marche : progrès et potentiel des économies africaines).

⁴ Source : African Economic Outlook 2011 (Prévisions économiques pour l'Afrique 2011).

⁵ Source : UA 2010 : Réussir une intégration centrée sur les personnes et orientée vers le développement, session de la Conférence des ministres du Commerce de l'Union Africaine, Kigali, novembre 2010.

suffisantes pour élaborer des projets, coordonner les engagements de leurs partenaires en développement et gérer les processus d'approbation des projets nationaux conformément à des critères établis, comme ceux du CIR. De plus, leur capacité à tirer profit de l'ATLC se trouve diminuée par la faiblesse institutionnelle des IAC et autres organisations du secteur privé, alors que ces canaux permettraient d'améliorer efficacement et à long terme la compétitivité des PME. La résolution de ces problèmes est un élément crucial pour libérer le potentiel des secteurs d'activité africains, et pour bénéficier des revenus d'exportations grâce aux échanges avec les touristes et investisseurs étrangers dans les pays concernés.

DOMAINES D'ACTION PRINCIPAUX ET BESOINS EN RESSOURCES

L'ITC concentrera ses actions en matière d'assistance technique sur les défis décrits ci-dessus. Cinq axes ont été identifiés pour leurs effets positifs sur l'intégration des PME au sein du système commercial mondial, la croissance durable et équitable, la résolution des problèmes et la création d'emplois. Dans le cadre des stratégies et priorités de développement national et régional, l'ITC apporte également son expertise dans des programmes plus vastes impliquant de multiples agences. En tant que membre actif du Groupe du Conseil des chefs de secrétariats des Nations Unies pour la coordination en matière de commerce et de capacité de production (CEB – Chief Executive Board), l'agence s'engage entièrement à gérer ses programmes sous l'égide de One UN.

En collaboration avec ses partenaires pour le développement national et régional, l'ITC recherche de nouvelles ressources qui lui permettront d'améliorer l'effet de ses actions dans les domaines clés suivants :

Progression de l'intégration régionale et échanges interrégionaux en Afrique

En dépit du grand nombre de programmes d'intégration, l'intégration des marchés en Afrique subsaharienne reste faible. On observe cependant que les gouvernements concernés sont très motivés pour améliorer l'intégration régionale. Dans ce cadre, la réussite de la convergence africaine par l'intégration économique au niveau régional est une priorité pour l'ITC. Les activités de nos programmes sont concentrées sur la promotion des liens entre les CER, le secteur privé et les IAC.

En 2012, l'agence continuera ainsi, sous l'égide du PACCIA II, à œuvrer en faveur de l'intégration régionale en aidant le COMESA, la CEEAC et la CEDEAO à renforcer leurs capacités organisationnelles et leurs structures opérationnelles afin d'initier et de guider le développement des échanges régionaux. Les actions dans ce domaine comprennent : analyses de marché, dispositifs de mise en réseau entre les IAC, programmes de sensibilisation auprès du secteur privé, renforcement des organisations du secteur privé afin qu'elles expriment leurs positions en matière de politique commerciale et se prononcent en faveur de ce secteur; amélioration des prestations des organisations chargées d'harmoniser les lois commerciales; amélioration des réseaux d'information sur le commerce régional; sensibilisation des parties prenantes sur l'amélioration des chaînes de valeur au niveau régional pour les produits tels que le cuir, le café et la mangue. Des travaux d'amélioration des échanges régionaux sont également conduits en Afrique de l'ouest dans le cadre du projet PACIR, notamment : instauration d'un cadre juridique plus favorable au commerce, meilleure compréhension des possibilités de développement des échanges régionaux, meilleure prise de position du secteur privé dans la résolution des obstacles aux échanges régionaux. Le programme des MNT (voir page 7) soutient ces efforts en améliorant la transparence et la compréhension des barrières commerciales non tarifaires. Dans le cadre de ce programme, des études seront réalisées en Côte d'Ivoire et dans la plupart de la CAE, et des efforts sont déployés pour créer des liaisons avec un cadre intrarégional de surveillance des mesures non tarifaires.

Un programme succédant aux travaux de l'ITC dans les pays membres du programme Tous ACP relatif aux produits de base agricoles, financé par l'Union Européenne et dont le début est prévu en 2012, se concentrera sur le développement de la filière du coton en Afrique centrale et de l'ouest; l'objectif est d'impliquer et de responsabiliser les producteurs afin qu'ils traitent directement avec les clients étrangers et profitent ainsi mieux des avantages de ces exportations qu'ils ne le font actuellement.

L'ITC envisage d'étendre son programme dans la région en 2012, en renforçant la capacité des CER à mieux élaborer et mettre en œuvre les projets d'Aide pour le commerce au niveau régional. Le but

est de renforcer les liens pour une coopération plus étroite entre les CER et un meilleur partage des informations, et en définitive de mettre en œuvre les projets de façon conjointe pour intensifier les échanges au sein de la Zone continentale de libre-échange (CFTA). L'ITC mettra à profit l'expérience du PACCIA II et explore actuellement, conjointement avec les CER et les donateurs potentiels, un programme de coopération et de suivi; ce programme consistera à élaborer des stratégies et des solutions centrées sur les régions pour couvrir les besoins en développement commercial que les pays concernés auront définis dans leur projet d'intégration régionale. Dans le cadre du programme Femmes et commerce, l'ITC recherche également des financements afin d'étendre l'initiative pilote auprès des femmes qui ont des relations commerciales transfrontalières dans la Communauté d'Afrique de l'est et au Sud Soudan, ceci afin qu'elles puissent mieux pénétrer les marchés des pays limitrophes.

Concentration sur les besoins particuliers des PMA dans le cadre du CIR

Le CIR est un mécanisme de développement important pour la région et est généralement considéré comme un outil méthodologique précieux dans l'Aide pour le commerce. Cependant, de nombreux PMA n'ont mis en place les Unités nationales de mise en œuvre requises que récemment. La finalisation et l'envoi des propositions de projets de niveau 2 se trouvent ralentis par les défis que posent la conception des projets, leur mise en œuvre et la coordination des partenaires. L'ITC prévoit d'aider les PMA à résoudre ces goulots d'étranglement en renforçant les capacités des CIR nationaux à l'aide d'outils spécialisés pour les pays concernés et de formations sur la réalisation des projets et la coordination des partenaires. Cela implique notamment d'appliquer le principe d'égalité entre les sexes dès la conception des projets relatifs au CIR. L'ITC aidera également les PMA à élaborer les projets de niveau 2, et il est prévu qu'en 2012, des propositions élaborées conjointement avec le Bénin, le Tchad, les Comores, le Lesotho, l'Ouganda et la Zambie soient finalisés.

Réduction de la pauvreté par le tourisme

De nombreux pays d'Afrique de l'est et du sud sont déjà reconnus comme étant des destinations touristiques majeures, dotées d'un fort potentiel, qu'il s'agisse des safaris, de la culture, des loisirs ou de la villégiature en bord de mer. De façon générale, le tourisme est dominé par des multinationales, toutefois il donne aussi la possibilité d'établir des liaisons avec les PME des autres secteurs d'activité, comme par exemple l'agriculture (produits biologiques, écotourisme, production à petite échelle et artisanat, souvenirs) et les services (santé, beauté et divertissements). En 2012, l'ITC lancera en République-Unie de Tanzanie un projet financé par la Suisse, en conjonction avec plusieurs autres agences, dans le but de mettre les PME de la filière horticole en relation avec les hôtels afin qu'elles leur livrent leur production. Au Mozambique, l'ITC collabore avec le ministère du Tourisme pour élaborer et promouvoir une offre touristique diversifiée, de qualité et génératrice de revenus substantiels pour les micro-entreprises. La Gambie, dans le cadre du nouveau projet CIR qui doit commencer cette année, a demandé à l'ITC d'identifier des solutions permettant de mettre les petits producteurs locaux en relation avec le secteur touristique. Enfin, un projet de développement touristique fondé sur le CIR est également à l'étude en Ouganda.

Emploi et développement de la jeunesse

La création d'emplois est le moyen le plus efficace de tirer une partie de la population hors de la pauvreté de façon durable et c'est pourquoi l'ITC y met toute son attention, en particulier en ce qui concerne la jeunesse. Un secteur informel connaissant une croissance rapide dans les villes du continent crée des emplois pour toutes les catégories de jeunes, qu'ils soient qualifiés ou non. Or, c'est en facilitant la transition des entreprises qui emploient ces travailleurs dans le secteur informel que l'on rendra ces emplois plus stables. Et comme le montre l'initiative Ethical Fashion au Kenya et en Ouganda, l'ITC possède l'expérience nécessaire pour faire passer les communautés marginalisées et sous-employées vers l'économie formelle. Le programme en question propose une stratégie de conception, d'approvisionnement et de fabrication de vêtements et de produits de mode devant permettre aux communautés africaines désavantagées et à leurs groupes de fabricants informels – en majorité des femmes – de s'insérer au sein des chaînes de valeur internationales associées aux marques du secteur de la mode. Le programme, financé par la Suisse, a été étendu au Ghana en janvier 2012.

En 2012, l'ITC conclura un projet financé par les Flandres pour aider les petits producteurs de légumes du Malawi, du Mozambique et d'Afrique du Sud à vendre leurs produits directement aux chaînes de supermarchés, ce qui leur permettra d'augmenter leurs revenus et de générer des emplois. Dans d'autres pays, l'ITC a identifié les secteurs d'activités susceptibles de dynamiser les exportations et de générer des emplois, l'agence travaille ainsi à l'amélioration des chaînes de valeur de ces secteurs à tous les niveaux : petits producteurs, exportateurs, IAC, législateurs et stratèges. Pour l'année 2012, cela implique des activités dans le cadre du programme MNT II au Sénégal (mangues), au Kenya (arbres fruitiers), en Ouganda (café), en Afrique du Sud (rooibos et pièces automobiles) et, dans le cadre du nouveau projet du CIR, en Gambie (arachides, sésame, noix de cajou). Le TCCEP (programme en faveur du commerce, de l'environnement et contre le réchauffement climatique), financé par le Danemark, se charge de promouvoir les solutions de développement pour les petits exploitants du commerce et de l'agriculture biologiques. Le programme canadien ACCES!, de son côté, accorde une attention particulière aux solutions économiques et la création d'emplois pour les femmes (jeunes); il a pour but de renforcer les soutiens et les réseaux de femmes entrepreneurs. Quant au programme britannique Femmes et commerce, il soutient les associations de femmes travaillant dans la filière du café en Afrique de l'est.

En fonction des ressources disponibles, l'ITC prévoit également de collaborer avec plusieurs PMA africains pour faciliter le développement des PME et des entreprises communautaires en les aidant à s'insérer dans les chaînes de valeur nationales et régionales.

Promotion de l'apprentissage institutionnel par la coopération triangulaire et entre pays du sud

Outre les échanges intrarégionaux, il existe d'autres domaines où la coopération pourrait bénéficier aux pays participants de la région et contribuer à la croissance par les exportations. Dans le cadre de son programme de promotion de l'apprentissage institutionnel et de la coopération entre les pays du sud, l'ITC soutiendra les mécanismes suivants :

- Déploiement de services de soutien aux évaluations comparatives permettant de s'assurer que le renforcement des capacités des IAC est fondé sur des diagnostics approfondis de leurs capacités et des défis existant en interne et en externe;
- Coopération entre entreprises permettant l'amélioration de leur compétitivité internationale;

Une initiative financée par l'Organisation internationale de la francophonie (OIF), dont le but est de mettre les producteurs et les IAC d'Afrique centrale et de l'ouest en relation avec leurs homologues de la région du Mékong en Asie, se poursuivra en 2012.

Au centre de l'attention : l'intégration régionale

L'intégration régionale est devenue un problème important pour les législateurs des pays en développement et des économies en transition. Conformément à ce qui est décrit aux chapitres relatifs aux régions dans présent document de programme consolidé, l'ITC s'engage à aider ses clients à tirer profit d'une intégration plus étroite entre les économies voisines, ce qui peut contribuer grandement à leur croissance économique et à leur développement. Des marchés régionaux accueillant plus d'échanges et d'investissements seraient moteurs d'une meilleure compétitivité car les barrières douanières seraient réduites, les risques commerciaux et financiers seraient diminués, et la productivité serait améliorée grâce aux économies d'échelle. Les échanges entre les pays en développement d'une même région tendent à inclure davantage de produits manufacturés et d'une valeur ajoutée supérieure par rapport aux exportations à destination du reste du monde. Une intensification des échanges intrarégionaux implique également une plus grande diversification géographique et de meilleures opportunités aux PME car les besoins d'investissement initiaux sont moins importants et les exigences des clients en matière de produits et services sont moins disparates. Étant donnée l'importance des exportations pour la croissance à long terme, une meilleure intégration au sein des régions peut à son tour générer un revenu par habitant supérieur et générer des emplois dans les secteurs dynamiques.

La CFTA africaine

L'Union Africaine (UA) a décidé d'accélérer la mise en place de la CFTA africaine, laquelle doit être terminée d'ici à 2017. Pour y parvenir, l'UA a adopté un plan d'action visant à dynamiser les échanges intracontinentaux en relevant les défis qui se posent dans plusieurs domaines. Voici quelques-unes des actions :

- **Politique commerciale.** Soutien et mise en œuvre de programmes visant à donner un rôle plus important au secteur privé officiel, au secteur privé informel et aux femmes entrepreneurs dans le dialogue public-privé.
- **Facilitation des échanges.** Dynamisation des mouvements de marchandises le long des canaux d'échange existants.
- **Finance commerciale.** Des programmes sont en cours d'élaboration dans ce domaine, avec pour objectif de renforcer les institutions et dispositifs financiers pour promouvoir le commerce et les investissements internes au continent africain.

Réponse de l'ITC : des partenariats stratégiques doivent être constitués pour faciliter et réaliser les actions d'ATLC.

L'ITC cherche activement à renforcer ses partenariats pour faciliter et soutenir le dialogue entre les secteurs public et privé. L'une des initiatives consiste à soutenir le Comité panafricain de politique commerciale pour le secteur privé (PAFTRAC), dont le secrétariat est domicilié auprès de la Banque africaine de l'import-export. Le PAFTRAC a été créé pour encadrer et faciliter la participation et l'engagement du secteur privé africain dans les questions commerciales du continent, notamment dans la formulation des politiques commerciales et les négociations commerciales. Ce programme aborde les thèmes suivants, que l'ITC soutient en fonction des ressources disponibles :

- **Facilitation des échanges.** Il s'agit de soutenir des forums publics-privés qui aideront à identifier les moyens permettant d'améliorer les mesures de facilitation des échanges et de suivre leur mise en œuvre aux niveaux national et régional. Le programme consiste à aider les gouvernements à surmonter leur inertie, à réduire leur réticence à l'instauration d'un système d'administration des frontières intégré et robuste, et à encourager les agences gouvernementales dans l'introduction et la mise en œuvre de dispositifs d'autorégulation. Cela permettra non seulement d'améliorer les niveaux de conformité, mais également de réduire les coûts encourus par le maintien de la conformité.
- **Mesures non tarifaires et normes.** Il s'agit de soutenir l'établissement et la mise en œuvre d'un mécanisme de contrôle, de retrait des mesures non tarifaires et de communication des données correspondantes; ainsi que d'établir un cadre commun visant l'élimination systématique des mesures non tarifaires aux niveaux régional et national. Le PAFTRAC soutiendrait également le renforcement des capacités du secteur privé afin de distinguer les mesures légitimes des mesures illégitimes, lesquelles doivent être résolues par des mécanismes intergouvernementaux. Le PAFTRAC aiderait le secteur public à trouver les moyens de définir les niveaux de sophistication appropriés répondant aux exigences des secteurs d'activités, sur les plans national et régional, sans engendrer de coûts prohibitifs.
- **Échange de services.** Aider les gouvernements à clarifier, du point de vue des entreprises, les grands objectifs politiques qu'ils entendent poursuivre dans les négociations relatives aux services aux niveaux régional, continental et multilatéral, ainsi qu'à concevoir une feuille de route adaptée au secteur tertiaire par la création d'un comité de pilotage transsectoriel et polyvalent.
- **Finance commerciale.** Favoriser la diffusion auprès des entreprises des informations sur les instruments de financement du commerce proposés par les banques et autres institutions financières; encourager le dialogue de toutes les parties sur la croissance et le développement d'un système financier panafricain compétitif, dynamique et réglementé de façon appropriée.

L'assistance technique dans ces domaines impliquera l'organisation d'ateliers et la rédaction de rapports sur les orientations politiques, ce qui nécessitera d'une part des financements et d'autre part la participation d'experts en la matière.

LES ÉTATS ARABES

CHIFFRES CLÉS

PIB par habitant en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 97 967 \$É.-U. (Qatar)
- 1 227 \$É.-U. (Mauritanie) (Somalie, n.a.)

PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 102 891 \$É.-U. (Qatar)
- 2 212 \$É.-U. (Mauritanie) (Somalie, n.a.)

Taux de croissance annuel du PIB en % en 2011, fourchette (estimations du recueil de statistiques mondiales de la CIA) :

- 18,7 % (Qatar)
- -2,5 % (Yémen)

Indice de développement humain en 2011, fourchette de classement :

- 30 (Émirats arabes unis)
- 169 (Somalie) (Soudan, n.a.)

Population en 2011 – fourchette :

- 81,6 millions (Égypte, recensement officiel)
- 906 000 (Djibouti, estimation de l'ONU)

Nombre de pays :

21, dont 5 PMA et 1 PEID

Nombre de pays concernés par les projets de l'ITC en 2011 :

14, dont 4 PMA

Investissements de l'ITC dans la région en 2011 :

4,2 millions \$É.-U.

Investissements prévus par l'ITC dans la région en 2012 :

4,5 millions \$É.-U.

Part dans les investissements nationaux et régionaux de l'ITC en 2011 :

13 %

Partenaires régionaux de l'ITC et sous-régions :

- PMA arabes⁶
- Exportateurs de produits autres que le pétrole⁷
- Exportateurs de pétrole⁸



Exemples de chiffres liés au commerce en 2010 (Trade Map de l'ITC)

Exportations de la région : 5,5 % des exportations de marchandises mondiales, dont :

- 99 % d'huile essentielle de jasmin (principalement en provenance du Maroc)
- 78 % de racines de réglisse (76 % en provenance du Maroc)
- 48 % de moutons et chèvres vivants (14 % en provenance de Syrie)

Importations de la région : 3,9 % des importations de marchandises mondiales, dont :

- 27 % de cheveux humains non transformés (principalement à destination de la Tunisie)
- 23 % de sucre raffiné (4 % à destination des É.A.U.)
- 23 % de blé et de céréales mixtes (6 % à destination de l'Égypte)

APERÇU RÉGIONAL

Les 21 pays qui composent la région des États arabes ont été profondément affectés aux niveaux économique, social et politique par la vague de mouvements sociaux que l'on nomme habituellement le Printemps arabe. Les révolutions et protestations de citoyens qui ont éclaté à la fin de l'année 2010 et qui se poursuivent dans certains endroits, ont entraîné une transition politique de longue durée dans de nombreux pays. Plusieurs gouvernements sont encore en train de définir des feuilles de route pour mener des réformes politiques et économiques. L'incertitude politique, les conflits armés et la crise financière qui frappent leurs marchés d'exportation en Europe ont affaibli les pays de la région, en particulier les exportateurs de produits non pétroliers et les PMA. On estime que les économies des deux groupes de pays ont subi un ralentissement de 0,5 % en moyenne en 2011. On prévoit que la croissance de la région dans son ensemble reprendra en 2012 à un taux de 4,2 % mais avec de

⁶ Djibouti, Mauritanie, Somalie, Soudan, Yémen.

⁷ Égypte, Irak, Jordanie, Liban, Maroc, Territoire palestinien occupé, Syrie, Tunisie.

⁸ Algérie, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Libye, Oman, Qatar, Arabie saoudite.

grandes disparités entre les pays; en effet, tandis que les exportateurs de produits non pétroliers se rétabliront avec un taux d'environ 2,4 %, les PMA verront leur PIB continuer de reculer à un taux de 2,9 %. Les exportateurs de pétrole, quant à eux, enregistreront une croissance d'environ 4,4 % en 2012, légèrement en dessous des 5,8 % de 2011.

Malgré les particularités nationales, certains défis relatifs au développement se posent à la plupart des pays de la région. Ainsi, l'inégalité des revenus est un problème important dans presque tous les pays. Le taux de pauvreté est de 39 % en moyenne et se positionne à 59 % dans les PMA. Le développement économique de nombreux pays n'atteint pas toutes les franges de la population et les bénéfices de la croissance ne sont pas partagés de façon équitable. Cela conduit à une marginalisation accrue des communautés vulnérables, en particulier les femmes, les producteurs non propriétaires et les jeunes sans emploi. Le chômage est un problème chronique qui demeure important même dans les pays à revenus élevés et très élevés : le taux de chômage est d'environ 15 % pour la région dans son ensemble mais il peut atteindre 25 % chez les jeunes. Étant donné qu'il ne reste que trois ans pour réaliser les OMD, seuls les pays à hauts revenus, exportateurs de pétrole, auront des chances d'atteindre leurs objectifs.

PAYSAGE COMMERCIAL RÉGIONAL

La plupart des États arabes ont vu leurs exportations diminuer en 2011, tant en termes de volume que de valeur. Si la région a enregistré dans son ensemble une croissance de ses exportations d'environ 4,8 %, cette moyenne dissimule d'immenses disparités d'un pays à l'autre : en effet, six pays ont vu la valeur réelle de leurs exportations diminuer de 0,6 % (Algérie) à 15 % (Soudan), alors que les pays exportateurs de pétrole, à l'exception de la Libye frappée par le conflit, ont bénéficié de l'augmentation des prix du pétrole et du gaz et ont ainsi enregistré une hausse de leurs exportations de 6,7 % par rapport à 2010.

D'un point de vue macroéconomique, la diversification insuffisante des exportations expose la plupart des pays au risque de la réduction de la demande externe et des fluctuations brutales des prix. Tandis que certains exportateurs de produits non pétroliers, comme le Maroc et la Tunisie, ont réussi à réduire la concentration de leurs exportations au cours des dix dernières années, la majorité des pays de la région dépendent encore d'exportations peu diversifiées. Les exportations en provenance des PMA arabes sont presque aussi concentrées en termes de produits que celles des exportateurs de pétrole. Dans ce dernier groupe, seuls l'Oman et les Émirats arabes unis ont atténué de manière significative la concentration de leurs exportations au cours des dix dernières années. La domination des hydrocarbures dans les exportations des pays exportateurs de pétrole est un défi commercial majeur pour la pérennité économique, et ce même pour les pays à hauts revenus. Les exportateurs de produits non pétroliers et les PMA dépendent principalement des matières premières, des produits agricoles et des produits à faible valeur ajoutée.

Le manque persistant de diversification dans leurs exportations est dû à des facteurs structurels qui ruinent leurs chances d'être compétitifs sur les marchés internationaux. Les coûts élevés des transactions commerciales, qui résultent d'une réglementation commerciale pesante et d'installations logistiques et de transport inadéquates, ainsi que l'utilisation insuffisante des renseignements commerciaux, conduisent à un désavantage concurrentiel considérable. Les services de renseignements commerciaux sont très sommaires et sont rarement disponibles en langue arabe; les exportateurs ne considèrent pas ces renseignements comme un facteur décisionnel important.

La majorité des défis d'ordre commercial qui se posent aux États arabes n'ont pas été résolus de façon adéquate car les IAC et les législateurs ont rarement les capacités techniques de le faire. Ainsi, 10 des 21 pays de la région n'ont pas d'OPC dédiées, et quand ces dernières existent, les ressources qui leur sont attribuées sont souvent insuffisantes et ne leur permettent pas de remplir leur mandat. De plus, les OPC existantes et autres IAC n'ont pas de réseau ou de programme de mise en réseau; or cela leur permettrait, comme dans de nombreuses autres régions du monde, de diffuser les bonnes pratiques auprès des exportateurs et de stimuler l'intégration commerciale au niveau régional.

DOMAINES D'ACTION PRINCIPAUX ET BESOINS EN RESSOURCES

Ces dernières années, les travaux de l'ITC dans la région ont été concentrés sur les défis majeurs en matière de commerce et de développement, et ont permis d'obtenir des résultats fort satisfaisants pour le développement à long terme. Parmi ces résultats figurent : le renforcement des capacités en matière de renseignement commercial, grâce notamment à la création d'observatoires commerciaux au Maroc, en Tunisie et en Jordanie sous l'égide du programme EnACT; et l'aide au renforcement de la compétitivité des PME exportatrices actives dans certaines filières (par ex. fruits et légumes en Tunisie) dans le cadre d'un projet financé par la Suisse. Avec de nouveaux projets dont le lancement est prévu en 2012, l'ITC s'engage de plus en plus dans le renforcement des IAC (y compris des OPC) et de leurs réseaux, mais il reste encore beaucoup à faire dans cet important domaine.

Fort de la réussite de ses travaux dans la région et de l'expérience acquise à cette occasion – cela concerne notamment l'importance des multiplicateurs régionaux, le besoin d'instituer les bonnes pratiques, et l'intérêt de créer un réseau de consultants aux niveaux national et régional – l'ITC a identifié trois domaines fondamentaux dans lesquels il peut apporter une contribution précieuse. Les pays bénéficiaires seront la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie, le Maroc, l'Algérie, le Territoire palestinien occupé et le Koweït. L'ITC recherche des ressources supplémentaires de 10 millions \$É.-U. au cours des deux prochaines années pour financer les projets que le centre envisage de lancer (voir ci-dessous); tous ces projets se regroupent autour d'un objectif commun, à savoir la diversification des exportations et l'intégration des échanges au niveau régional, ainsi que l'intégration des PME dans les chaînes de valeur mondiales.

Amélioration des capacités en matière de renseignement commercial et concurrentiel

Les études récentes menées par l'ITC auprès des utilisateurs de ses services de renseignement commercial ont montré que les entreprises des États arabes utilisaient moins ces renseignements que les exportateurs du reste du monde. Les IAC sont conscientes de l'importance de ces renseignements pour la diversification des exportations et ont exprimé à plusieurs reprises leurs besoins en renforcement des capacités dans le domaine de l'information commerciale et mercatique.

En réponse à cette demande, l'ITC apporte depuis deux ans son soutien au renforcement des capacités en matière d'analyse des marchés et de renseignement économique et concurrentiel, sous l'égide de ses programmes principaux dans la région. Ces programmes prévoient notamment : la création d'observatoires économiques au Maroc, en Tunisie et en Jordanie; le renforcement des capacités en modélisation, simulation et analyse des données commerciales en Tunisie; l'établissement d'un réseau institutionnel pour la collecte, l'analyse et la diffusion de renseignements économiques et concurrentiels en Tunisie; ainsi que le renforcement des capacités des OPC et chambres de commerce en matière d'études de marché portant sur les produits et les marchés des pays partenaires de l'EnACT. Les travaux réalisés dans ces domaines se poursuivront en 2012 et seront orientés vers la diffusion des connaissances en direction de nombreuses IAC et des provinces des pays bénéficiaires.

Au cours des trois prochaines années, l'ITC projette d'étendre ses travaux dans d'autres pays en y appliquant les bonnes pratiques et en créant un réseau régional d'observatoires commerciaux et d'institutions qui proposeront des services de renseignement concurrentiel aux exportateurs. L'étendue et la nature des activités de renforcement des capacités varieront en fonction du profil du pays concerné. Les exportateurs de pétrole rechercheront surtout des renseignements commerciaux pour diversifier leurs exportations, ainsi que des services personnalisés pour identifier les produits et marchés qui leur permettront de maximiser leurs chances de réussite.

Les exportateurs de produits non pétroliers obtiendront quant à eux des conseils sur l'élaboration et l'optimisation de systèmes de renseignement économique qui fourniront des informations dynamiques et anticipatives sur les produits, les marchés et autres domaines relatifs à la compétitivité. Dans le Territoire palestinien occupé, des formations personnalisées, financées par le Canada et organisées en collaboration avec le Centre du commerce palestinien (PALTRAD), seront données sur la détection et l'analyse des possibilités d'exportation. En Tunisie, dont le nouveau gouvernement a fait du développement commercial une priorité, l'ITC mettra à profit les travaux de 2010-2011 avec le soutien de la Suisse pour rendre le réseau institutionnel de renseignement commercial accessible aux exportateurs.

Dans le cadre de l'Aide pour le commerce, l'ITC élabore actuellement avec plusieurs agences un programme d'intégration régionale pour les États arabes. Si les fonds le permettent, le programme offrira aux législateurs des analyses approfondies sur les flux commerciaux régionaux, les possibilités de développement et les barrières qui empêchent l'intégration, ainsi que des activités de renforcement des capacités pour la production, l'analyse et la diffusion de renseignements commerciaux. Le programme aidera également les IAC à proposer des services d'avant-garde en matière de renseignement commercial par des formations spécifiques, inspirées des interventions fructueuses au Maroc, en Tunisie et en Jordanie.

Renforcement des IAC et création de réseaux régionaux d'IAC

Le soutien efficace des institutions est un facteur critique pour aider les entreprises à exporter et à rechercher des possibilités de croissance à l'étranger. Les évaluations récentes d'institutions, notamment au Maroc, dans le Territoire palestinien occupé et en Oman, ont montré qu'elles avaient un défi commun : elles ne sont pas suffisamment exposées aux bonnes pratiques internationales en matière de promotion des exportations.

L'expertise de l'ITC dans la création et le maintien des IAC et de leurs réseaux permettra de constituer les réseaux solides dont les États arabes ont fort besoin – des plateformes permettront aux OPC, organismes de normalisation, autorités douanières et chambres de commerce de partager leur expérience et leurs connaissances, et d'initier des projets visant à promouvoir le commerce régional. Si les ressources le permettent, l'ITC réitérera l'expérience du CTAP en Tunisie, au Maroc en Algérie et s'efforcera d'établir un réseau de conseillers commerciaux qui fourniront des conseils en exportation aux exportateurs de la région. La consolidation des réseaux d'IAC existants et la création de nouveaux réseaux est un point de départ important car il permet de vérifier que les actions de renforcement des capacités qui suivront produiront des effets durables pour le développement.

En 2012, les projets prévus en Tunisie, dans le Territoire palestinien occupé et sous l'égide du programme EnACT seront orientés sur le développement des capacités institutionnelles des IAC et OPC. Dans le cadre d'un nouveau programme que l'ITC mènera avec plusieurs agences sur le développement et la promotion de l'intégration régionale dans les États arabes, il est prévu d'évaluer les capacités institutionnelles des OPC et de créer un réseau d'OPC dans la région. Dès 2012, les OPC des PMA arabes, les exportateurs de produits non pétroliers et les exportateurs de produits pétroliers seront assistés dans la conception, la réalisation et la gestion d'un réseau pérenne leur permettant de partager leurs expériences, de promouvoir les bonnes pratiques et de résoudre les problèmes communs.

En 2012, l'ITC préparera également un programme de suivi pour l'EnACT afin de pérenniser les résultats obtenus dans les cinq pays concernés, surtout en ce qui concerne le renforcement des capacités des IAC.

Réduction de pauvreté et création d'emplois par le développement des secteurs d'activité

Le chômage parmi les jeunes délaissés a joué un rôle prépondérant dans les récents mouvements sociaux de la région et les populations attendent des nouveaux gouvernements qu'ils fournissent du travail aux jeunes. La promotion de l'emploi par l'encouragement et le développement des exportations sera l'objectif prioritaire pour l'ITC dans la région, et l'attention sera placée sur la création d'emplois et de revenus décents pour les jeunes et les femmes. Le programme EnACT a fait une contribution importante à cet égard en élaborant plusieurs initiatives qui ciblent directement les femmes et les jeunes entrepreneurs. L'intensification des échanges entre les cinq pays concernés par le programme fait partie intégrante de celui-ci et concerne surtout les jeunes; l'expérience acquise dans ce cadre sera un élément déterminant pour la diffusion d'actions similaires dans d'autres pays de la région. Il s'agira d'identifier les secteurs d'activité qui présentent un grand potentiel en matière de création d'emplois. L'ITC se concentrera préalablement sur les secteurs où il a développé son expertise lors d'interventions réussies dans le passé, par exemple dans l'agriculture, la maroquinerie, le textile et l'habillement, et les services.

Au niveau national, l'ITC élabore actuellement un programme de suivi pour le projet de développement sectoriel en Tunisie; ce programme se concentrera sur l'amélioration de la compétitivité des secteurs de l'agriculture, du textile et de l'habillement, et leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales, sachant que l'accent sera mis sur la création d'emplois et le développement de sous-régions spécifiques en Tunisie.

Au niveau régional, l'ITC élabore actuellement un nouveau programme intitulé Des exportations pour des emplois durables; ce programme se concentre sur l'aide qui fait cruellement défaut dans les pays affectés par le printemps arabe. Le programme s'articule autour de deux stratégies : la première consiste à réagir rapidement en apportant l'aide nécessaire pour résoudre les défis d'ordre commercial dus à la transition politique; la seconde consiste à développer les secteurs d'exportation capables de générer des emplois, en particulier pour les jeunes et les femmes. Le programme devant prendre la suite d'EnACT se concentrera lui aussi sur le développement des secteurs d'activités et sur l'intensification des échanges entre les cinq pays concernés. Les deux programmes nécessiteront un financement adéquat pour être menés à bien.

Pour les PMA, l'ITC développe actuellement un programme spécial en collaboration avec le Fonds solidaire islamique pour le développement de la Banque islamique de développement et la Société islamique internationale de finance commerciale; ce programme vise à intégrer les communautés pauvres dans les chaînes de valeur internationales par la résolution des problèmes à la source, il s'applique particulièrement à la création de revenus durables et à l'amélioration des conditions de vie en Mauritanie, au Soudan, à Djibouti et au Yémen.

ASIE ET PACIFIQUE

CHIFFRES CLÉS

PIB par habitant en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 50 714 \$É.-U. (Singapour)
- 575 \$É.-U. (Afghanistan), (Tuvalu, n.a.)

PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 59 937 \$É.-U. (Singapour)
- 965 \$É.-U. (Afghanistan), (Tuvalu, n.a.)

Taux de croissance annuel du PIB en % en 2011, fourchette (estimations du recueil de statistiques mondiales de la CIA) :

- 11,5 % (Mongolie)
- 1,0 % (Tuvalu)

Indice de développement humain en 2011, fourchette de classement :

- 15 (République de Corée)
- 172 (Afghanistan)

Population en 2011 – fourchette :

- 1,3 milliard (Chine, estimations officielles)
- 10 000 (Nauru et Tuvalu, estimations de l'ONU)

Nombre de pays :

36, dont 2 PMA, 4 PMA-PDSL, 6 PMA-PEID, et 9 PEID

Nombre de pays concernés par les projets de l'ITC en 2011 :

9, dont 2 PMA, 1 PMA-PDSL et 2 PMA-PEID

Investissements de l'ITC dans la région en 2011 :

4,1 millions \$É.-U.

Investissements prévus par l'ITC dans la région en 2012 :

4,4 millions \$É.-U.

Part dans les investissements nationaux et régionaux de l'ITC en 2011 :

12 %

Partenaires régionaux de l'ITC et sous-régions :

- Asie⁹
- Pacifique¹⁰



Exemples de chiffres liés au commerce en 2010 (Trade Map de l'ITC)

Exportations de la région : 21,2 % des exportations de marchandises mondiales, dont :

- 83 % de produits de vannerie et en rotin (69 % en provenance de Chine)
- 85 % de cannelle et de fleur de cannelle (35 % en provenance du Sri Lanka)
- 99 % d'éponges naturelles, d'origine animale (presque entièrement en provenance des Philippines)

Importations de la région : 21,1 % des importations de marchandises mondiales, dont :

- 76 % de l'amiante mondiale (32 % à destination de l'Inde)
- 43 % de l'or brut ou à demi transformé (27 % à destination de l'Inde)
- 35 % de l'ail frais ou réfrigéré (11 % à destination de l'Indonésie)

APERÇU RÉGIONAL

La région abrite plus de la moitié de la population mondiale et contient de grands pôles économiques dynamiques qui exportent beaucoup, cependant c'est également dans cette région qu'habitent les deux tiers de la population pauvre du monde. Les économies asiatiques ont connu un ralentissement en raison des incertitudes à l'échelle mondiale et des répercussions des catastrophes naturelles de 2011 au Japon et en Asie du sud-est. Les incertitudes concernant la pérennité du régime fiscal américain et la dette souveraine en Europe ont affaibli la demande externe de la région, diminuant ainsi la croissance de celle-ci et provoquant la volatilité des marchés financiers. Le tremblement de terre et le tsunami au Japon, ainsi que les inondations en Asie du sud-est, en particulier en Thaïlande,

⁹ Membres de l'ANASE : Brunéï Darussalam, Cambodge, Indonésie, République démocratique populaire lao, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viet Nam, Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Chine, République populaire démocratique de Corée, Inde, Iran (République islamique d'), Maldives, Népal, République de Corée, Mongolie, Sri Lanka.

¹⁰ Iles Cook, Kiribati, États fédérés de Micronésie, Iles Marshall, Nauru, Niué, Palaos, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Iles Salomon, Tonga, Tuvalu, Vanuatu et Timor oriental.

ont provoqué la rupture des chaînes d'approvisionnement et endommagé les réseaux de production. Dans ce contexte d'économie mondiale affaiblie, la croissance de la région est descendue à 8,2 % en 2011 (4,7 % si l'on exclut la Chine). La réduction de la demande externe, qui se ressent surtout dans la fabrication, continuera à réduire la croissance en 2012. La Banque asiatique de développement prévoit pour cette même année une légère augmentation du PIB en Asie du sud-est, de 5,5 % en 2011 à 5,6 % en 2012, une croissance régulière à 7,7 % en Asie du sud et un repli de 5,5 % dans les économies du Pacifique.

Malgré les progrès considérables en matière de réduction de la pauvreté, des défis demeurent : 1,8 milliard de personnes vivent toujours avec moins de 2 \$É.-U. par jour et environ 900 millions de personnes vivent juste au niveau du seuil de subsistance avec un revenu de 1,25 \$É.-U. par jour ou moins. De plus, les grandes disparités que l'on observe dans la région ainsi qu'à l'intérieur des pays demeurent un grand problème, et les législateurs sont forcés de porter une attention plus grande à l'aspect solidaire du processus de croissance.

PAYSAGE COMMERCIAL RÉGIONAL

Le rééquilibrage des stratégies nationales et régionales au-delà des exportations à destination des marchés occidentaux est un objectif politique majeur pour de nombreux gouvernements dans la région; cela concerne à la fois la dynamisation de la demande nationale et la recherche de liaisons vers de nouveaux marchés étrangers. La diversification des exportations est une priorité pour les PMA, PDSL et PEID de la région car leurs marchés d'exportation sont de petite taille et sont peu nombreux.

Les économies asiatiques tendent vers une plus grande intégration commerciale au niveau régional, en effet les gouvernements de la région considèrent celle-ci comme un moteur de développement économique dans un contexte où la demande en provenance des marchés européen et nord-américain est affaiblie. Le tissu régional de chaînes d'approvisionnement et de production étant dense, l'émergence d'une économie régionale en Asie est donc en bonne voie. Cependant, la diversité de la région et les écarts entre les pays à revenus bas et élevés indiquent que des efforts politiques supplémentaires sont nécessaires pour stimuler la coopération et les échanges régionaux. Or, les mesures non tarifaires, les réglementations et les problèmes au-delà des frontières sont de véritables goulots d'étranglement.

En 2009, l'Aide pour le commerce en Asie était de 15,4 milliards de \$É.-U., dont 276 millions à destination des pays du Pacifique. Les deux tiers des fonds ont été concentrés sur les infrastructures économiques. La région comprend six des dix principaux pays bénéficiaires de l'Aide pour le commerce dans le monde. Parmi les tendances notables de l'Aide pour le commerce, on peut citer : l'importance grandissante des initiatives plurinationales, leur efficacité, leur appartenance publique, et leur orientation davantage centrée sur les PMA.

DOMAINES D'ACTION PRINCIPAUX ET BESOINS EN RESSOURCES

Dans le contexte économique et commercial de la région et compte tenu des OMD, l'ITC a identifié trois domaines d'actions principaux pour cibler davantage ses actions et produire des résultats encore meilleurs. L'agence continuera à se concentrer sur l'intégration des communautés vulnérables dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, sur la facilitation des échanges entre les pays en développement et entre les régions, et sur la diversification des secteurs d'activité. L'ITC formera également des partenariats avec les pays émergents de la région, notamment avec la Chine et l'Inde, lesquelles montrent un intérêt grandissant pour la fourniture de ressources, de connaissances et de bonnes pratiques régionales, en particulier dans le contexte des échanges commerciaux intra- et interrégionaux, et de la coopération sud-sud et triangulaire.

Mise en relation des communautés vulnérables avec les marchés mondiaux

La réduction de la pauvreté et la croissance économique solidaire sont au cœur des travaux que l'ITC dans la région, et vont dans le sens de l'objectif que l'agence s'est fixé : appliquer les principes de solidarité et de pérennité dans la promotion du commerce. En utilisant le commerce comme puissant moteur de développement socio-économique, l'ITC continuera à se concentrer sur l'intégration des

communautés désavantagées dans les chaînes de valeur associées au tourisme, à l'artisanat et à l'agriculture. Une attention particulière sera portée à la participation des femmes à l'essor économique car celles-ci constituent la main d'œuvre principale dans la majorité de ces secteurs.

Les travaux de l'ITC en République démocratique populaire lao – conjointement avec le Groupe du Conseil des chefs de secrétariats des Nations Unies pour la coordination en matière de commerce, et la Suisse – seront centrés sur l'intégration des producteurs de soie et de produits biologiques dans la chaîne de valeur du tourisme. L'aide apportée à la filière de la soie au Cambodge se poursuivra via un projet spécifique à la filière, financé par la Nouvelle-Zélande; puis un autre projet sera lancé à l'attention des communautés pauvres employées dans la filière, en particulier des femmes artisans. Au Viet Nam, la mise en œuvre du programme One UN dirigé par l'ITC et financé par l'Espagne, entre dans sa troisième année; l'objectif est la création d'emplois et l'augmentation des revenus pour les communautés des zones rurales reculées par l'élaboration de chaînes de valeurs mieux intégrées, orientées vers les pauvres et durables sur le plan écologique, dans les filières de l'artisanat et de l'ameublement. Une nouvelle initiative de soutien aux communautés pauvres est prévue aux Fidji. L'objectif consistera à rechercher des sources alternatives de revenus et à améliorer les conditions de vie pour les communautés travaillant dans la production et la transformation de produits agricoles, par une meilleure rétention des revenus, une augmentation des volumes de ventes et une réduction des pertes.

Facilitation de l'intégration régionale et des échanges sud-sud

Dans un contexte où la demande en provenance de la plupart des pays industrialisés est faible, la coopération entre les pays du sud tant dans le commerce que dans les investissements est un facteur majeur de croissance. En ce qui concerne les échanges intrarégionaux, il existe un fort potentiel d'expansion parmi les pays des groupements économiques de l'Association sud-asiatique pour la coopération régionale et des Iles du Pacifique. Le rapport 2011 de la Banque asiatique de développement indique dans sa conclusion que le renforcement de la coopération régionale dans la région pourrait aussi contribuer à la réduction de la pauvreté.

Les liaisons avec les pays d'Afrique, d'Amérique du sud et du Moyen-Orient offrent des possibilités encourageantes pour le rééquilibrage des sources de croissance économique dans la région. Les barrières au commerce ont déjà été fortement réduites dans le sud, et la coopération économique s'y est intensifiée. Toutefois, les droits de douane et les autres barrières demeurent plus élevés dans les échanges entre les pays du sud que dans les échanges avec les marchés industrialisés. Un retrait progressif des obstacles restants pourrait générer de nouvelles opportunités de croissance. La décision récente de la Chine d'abolir tous les droits de douane pour les produits en provenance des PMA est particulièrement stimulante pour la coopération sud-sud.

L'ITC souhaite que les informations sur les obstacles commerciaux régionaux et interrégionaux soient plus accessibles et mieux utilisées, et l'agence projette d'évaluer les mesures non tarifaires au Cambodge cette année. L'ITC prévoit également d'initier un dialogue avec les autorités gouvernementales d'Indonésie, de la République démocratique populaire lao, de Malaisie et du Viet Nam pour effectuer des évaluations semblables.

Dans le cadre de ses actions en faveur des PMA de la région, l'ITC continuera à collaborer étroitement avec les communautés d'entreprises de la République démocratique populaire lao en vue de son adhésion à l'OMC. L'ITC fera de même avec le Samoa pour l'aider à mettre en œuvre les engagements relatifs à son adhésion à l'OMC. Tous les candidats à l'adhésion à l'OMC considèrent ce processus comme une étape importante vers un régionalisme ouvert (pour en apprendre plus sur les travaux de l'ITC en matière d'ATLC relative à l'adhésion à l'OMC, consulter la page 17).

L'ITC mettra à profit l'expérience acquise lors de la mise en œuvre du programme TOUS ACP relatif aux produits de base agricoles, financé par l'Union Européenne, qui met en relation les producteurs de coton africains et les acheteurs asiatiques. Cette initiative permettra non seulement de créer de nouveau canaux de vente, mais aussi de renforcer les capacités des producteurs africains par leur formation et leur mise en relation avec les institutions asiatiques, ce qui mènera à des échanges productifs entre les régions.

En 2012, l'ITC continuera à promouvoir le commerce intra et interrégional dans le cadre de ses deux événements phares, qui seront organisés dans la région : le Forum mondial pour le développement

des exportations (WEDF), qui aura lieu en Indonésie et sera orienté sur le commerce interrégional; et la Conférence de l'OMPC, avec les remises de prix, qui auront lieu en Malaisie et permettront aux OPC de se mettre en relation et de partager leurs pratiques d'excellence.

L'ITC cherche encore des fonds pour financer un nouveau projet portant sur l'accessibilité au financement commercial dans le cadre de son initiative pour le développement des échanges sud-sud. Dans ce cadre, le Centre régional des finances et des connaissances sur les PME d'Asie et du Pacifique contribuerait à renforcer la coopération régionale et à résoudre l'insuffisance des services financiers formels et non onéreux adaptés aux PME qui exportent ou se préparent à le faire. Le projet sera appliqué à un certain nombre de secteurs d'activité importants au Népal, en République démocratique populaire lao, ainsi qu'au Samoa et Vanuatu, en partenariat avec l'Association de développement des institutions financières en Asie et dans le Pacifique, la principale IAC qui représente les banques de développement dans la région. Le budget requis pour les trois années du projet en question s'élève à 2,3 millions de \$É.-U.

Aide à la diversification sectorielle des exportations

La diversification des exportations au niveau des produits comme des secteurs est une priorité pour une croissance économique soutenue. L'ITC soutient le processus en favorisant les stratégies aux niveaux national et sectoriel, et en renforçant les capacités productives en vue de renforcer la compétitivité des secteurs au niveau international. Parallèlement à ces efforts, l'agence prévoit de faciliter l'accès aux marchés étrangers pour les PME et de donner un rôle plus important aux réseaux de soutien au commerce; l'objectif est d'améliorer et de diffuser les services d'extension adaptés et efficaces pour les exportateurs.

Au Bangladesh, l'ITC poursuivra son partenariat avec le Centre des Pays Bas pour la promotion des importations en provenance des pays en développement, ainsi qu'avec l'Association bangladaise des logiciels et services informatiques, pour améliorer la compétitivité du secteur de l'informatique et des services informatisés sur le marché de l'export; en effet, le pays a été fort délaissé par l'essor des externalisations de procédures d'entreprise dans la région.

Au Cambodge, une nouvelle initiative a été créée sous l'égide du CIR dans le but de diversifier et d'accroître les exportations du pays. L'ITC mettra à profit les réalisations de son projet consacré à la filière de la soie pour améliorer la compétitivité du secteur et développer de nouveaux marchés d'exportation pour les produits en soie de grande valeur. Un aspect important de cette nouvelle initiative est la participation du gouvernement et son intention de créer un cadre juridique favorable, ainsi qu'une feuille de route pour le développement de la filière. Récemment encore, le redéploiement de la filière de la soie au Cambodge était surtout dû aux efforts du secteur privé et aux contributions des donateurs. Les tentatives précédentes visant à développer la filière par le biais d'initiatives privées telles que le Forum cambodgien sur la soie ou CraftNetwork Cambodia ont été utiles, mais ont montré certaines limites. Il est donc prévu de créer un mécanisme institutionnel qui aura la forme d'un Conseil national de la soie et fonctionnera comme un partenariat public-privé.

Les travaux de l'ITC en matière de politique commerciale se poursuivront au Pakistan, dont le gouvernement se fait aider pour concevoir et mettre en œuvre une politique commerciale avisée et cohérente, ainsi que des réformes réglementaires pour améliorer la compétitivité des exportations dans les secteurs d'activité non traditionnels. Le projet soutient ainsi différentes activités, notamment : la recherche en matière de politique commerciale, le renforcement des capacités institutionnelles pour les organismes publics et les instituts de recherche en commerce et la promotion du dialogue public-privé, ceci afin d'élaborer une stratégie nationale d'exportation; c'est la première étape vers la création d'une stratégie de diversification des exportations par les secteurs d'activité.

En réponse aux besoins de développement des échanges commerciaux au Népal, un projet est en cours d'élaboration sous l'égide du CIR, avec pour objectif l'amélioration de la compétitivité du secteur du Chyangra Pashmina. Des interventions sont prévues tout au long de la chaîne de valeur; elles concerneront notamment les initiatives de marketing ciblé dans les marchés sélectionnés et le renforcement de l'infrastructure institutionnelle du secteur, ce qui facilitera l'accès des producteurs, transformateurs et exportateurs aux informations importantes sur les marchés et le commerce.

Au centre de l'attention : les échanges sud-sud

Les pays qui recherchent davantage d'intégration dans les échanges commerciaux internationaux sont face à un environnement économique mondial toujours complexe, où les marchés traditionnels stagnent ou s'affaiblissent. Pour de nombreux pays en développement, y compris les PMA, la meilleure stratégie pour résoudre ce problème est de renforcer les liens commerciaux avec les marchés émergents et les autres pays en développement. L'ITC est bien positionné pour aider ces pays à diversifier leurs exportations car l'agence travaille depuis plus de dix ans dans ce que l'on nomme souvent le commerce sud-sud (pour connaître les régions concernées par le programme d'intégration régionale, consulter la page 46).

Le programme du commerce sud-sud est orienté sur la motivation et la capacité des entreprises à chercher et à trouver des débouchés dans d'autres marchés en développement, et ce malgré les barrières douanières qui sont souvent plus élevées que sur les marchés nationaux ou du nord.

Un programme visant à établir des relations entre les pays du sud a été mis en place en 1999, il consiste à identifier et à documenter les opportunités commerciales régionales, ainsi qu'à organiser des rencontres entre acheteurs et vendeurs dans des secteurs et des régions particuliers. Le programme reçoit depuis des évaluations positives. Plus récemment, les ventes confirmées lors du salon LatinPharma au Pérou en novembre 2011 se sont élevées à 2 millions de \$É.-U. tandis que les accords en négociation se sont élevés à 4,3 millions de \$É.-U. Le budget alloué de l'ITC, financé par le Danemark, était de 160 000 \$É.-U. Ces dernières années, l'ITC a facilité les transactions sud-sud et la coopération au sein de la filière du coton, avec une attention particulière à l'Afrique de l'ouest, à la Turquie et à la Chine; l'agence a en outre stimulé le partage des connaissances dans la filière de la maroquinerie et à établi des liaisons entre la région du Mékong et l'Afrique de l'ouest. Toutefois il est évident que le commerce entre les pays du sud doit être davantage introduit dans les travaux de l'agence, et que l'expérience acquise doit être mise à profit dans d'autres domaines d'expertise internes à l'agence, ainsi que dans d'autres projets. Le sondage réalisé auprès des clients en 2011 et les entretiens de suivi ont fait ressortir la demande des intéressés de voir l'ITC se pencher sur ces questions, et ont confirmé la stratégie de l'agence visant à se concentrer sur les besoins de secteurs spécifiques.

Perspectives d'avenir : une proposition complète pour le commerce sud-sud

En ligne avec le Plan stratégique et les objectifs correspondants, l'ITC projette d'étendre et de systématiser le soutien aux PME exportatrices pour mieux identifier et exploiter les possibilités commerciales dans les marchés du sud.

- **Renseignements commerciaux.** Les renseignements commerciaux disponibles et accessibles en matière de complémentarité produit/marché sont bien moins nombreux dans le sud que dans le nord. L'ITC résorbera progressivement ce décalage en fournissant aux marchés émergents du sud des informations relatives à des secteurs donnés; ces renseignements seront sélectionnés à partir d'analyses statistiques et de flux commerciaux, et en fonction du potentiel de certains secteurs à stimuler le développement commercial et solidaire (par ex. l'agriculture, la pharmacie, la logistique et les services financiers).
- **Capacités des IAC.** L'ITC collabore avec les IAC en les formant sur les méthodes de promotion du commerce sud-sud, en améliorant leurs compétences en matière de soutien aux entreprises et en encourageant les interactions sur les questions prioritaires. Les organisations concernées sont très diverses : syndicats professionnels, représentations de commerce extérieur, institutions académiques et financières, compagnies d'assurance, organismes de normalisation. Des coalitions entre IAC peuvent être constituées en fonction de secteurs et de sujets spécifiques et ainsi compenser en partie le manque de ressources en interne : ainsi, le réseau RERINFOCOM est domicilié au secrétariat de la CEEAC, administré par ce même secrétariat, et développé sous l'égide du PACCIA II. Il s'agit d'un réseau d'information commerciale à rayonnement régional dont l'objectif est d'améliorer la transparence de ces informations.
- **Facilitation des liaisons commerciales pour les exportations sud-sud.** L'ITC continuera à aider les entreprises à transformer les opportunités en contrats en mettant en relation les importateurs potentiels et les exportateurs. L'organisation de rencontres entre acheteurs et vendeurs s'est révélée efficace pour transformer l'éventualité en réalité. Pour que ces rencontres soient réussies, elles doivent être incorporées au sein d'un programme de stimulation des exportations plutôt que de rester simplement ponctuelles. En encourageant la promotion des chaînes d'approvisionnement au niveau régional, notamment par le biais de stratégies sectorielles régionales, elles peuvent aider les exportateurs à faire des économies en amont et à diversifier leur clientèle. Elles peuvent aussi initier des investissements sud-sud.
- **Renforcement des conditions favorables au commerce sud-sud.** L'ITC mettra au point une méthodologie de consultation structurée pour étudier les obstacles commerciaux intrarégionaux généraux et spécifiques à certains secteurs, en tenant compte des politiques commerciales, des coalitions de parties prenantes et des forums de dialogue public-privé de certaines régions. Ces actions auront un effet immédiat et feront partie intégrante du programme d'aide au commerce intrarégional.

Afin de répondre de façon appropriée à la demande croissante de ses clients dans ce domaine, et donc pour promouvoir le commerce sud-sud des produits et services, l'ITC sollicite le soutien financier des agences contributives. L'agence cherche également à établir une collaboration plus étroite avec les partenaires des marchés émergents qui sont disposés à partager leur expertise avec d'autres pays et à chercher des opportunités réciproquement avantageuses.

EUROPE ORIENTALE ET ASIE CENTRALE

CHIFFRES CLÉS

PIB par habitant en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 14 529 \$É.-U. (Croatie)
- 862 \$É.-U. (Tadjikistan)

PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 18 338 \$É.-U. (Croatie)
- 2 040 \$É.-U. (Tadjikistan)

Taux de croissance annuel du PIB en % en 2011, fourchette (estimations du recueil de statistiques mondiales de la CIA) :

- 9,9 % (Turkménistan)
- 0,2 % (Azerbaïdjan)

Indice de développement humain en 2011, fourchette de classement :

- 46 (Croatie)
- 127 (Tadjikistan)

Population en 2011 – fourchette :

- 143 millions (Fédération de Russie, estimations officielles)
- 620 000 (Monténégro, recensement 2011)

Nombre de pays :

19, dont 9 PDSL

Nombre de pays concernés par les projets de l'ITC en 2011 :

8, dont 4 PDSL

Investissements de l'ITC dans la région en 2011 :

1,3 million \$É.-U.

Investissements prévus par l'ITC dans la région en 2012 :

1,6 million \$É.-U.

Part dans les investissements nationaux et régionaux de l'ITC en 2011 :

4 %

Partenaires régionaux de l'ITC et sous-régions :

- CEI et Géorgie¹¹
 - Europe de l'est et Turquie¹²
-



Exemples de chiffres liés au commerce en 2010 (Trade Map de l'ITC)

Exportations de la région : 4,7 % des exportations de marchandises mondiales, dont :

- 85 % de noix entières et noix de Lambert (77 % en provenance de Turquie)
- 52 % de pièces de trains ou tramways, fourgons et wagons (50 % en provenance d'Ukraine)
- 34 % d'engrais potassique (18 % en provenance de la Fédération de Russie)

Importations de la région : 4,3 % des importations de marchandises mondiales, dont :

- 36 % de papiers peints et revêtements similaires (24 % à destination de la Fédération de Russie)
- 23 % de abricots secs (19 % à destination de la Fédération de Russie)
- 19 % de thé noir (12 % à destination de la Fédération de Russie)

APERÇU RÉGIONAL

Durement touchée par la crise financière de 2008-2009, la région a enregistré une croissance économique de 5 % en 2011, et les prévisions pour 2012 annoncent un taux de 3,2 %. Deux domaines sont préoccupants : certains pays, en particulier en Europe de l'est, risquent d'être gravement affectés par la détérioration des marchés financiers mondiaux et par la crise dans la zone euro. Dans le même temps, l'augmentation des prix des aliments et de l'énergie rend les pays importateurs nets vulnérables et risque d'accroître la pauvreté, surtout dans les économies à bas revenus de la Communauté d'États indépendants (CEI), comme au Kirghizistan ou au Tadjikistan.

¹¹ Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, République de Moldova, Fédération de Russie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine et Ouzbékistan.

¹² Albanie, Bosnie-Herzégovine, Croatie, Serbie, Monténégro et Turquie.

L'intégration des PME dans le commerce mondial est un défi pour la région, qui hérite d'un système d'économie centralisée s'appliquant aux grandes entreprises et où la satisfaction des besoins du marché n'était alors pas importante. L'ITC s'engage à aider les acteurs vulnérables de la région à surmonter ces difficultés et à devenir les moteurs d'une croissance économique pérenne.

Le développement durable, qui associe la croissance économique forte à l'équité et à la préservation de l'environnement naturel, est un défi majeur pour les législateurs dans tous les pays de la région. L'inégalité s'est accrue rapidement au cours des vingt dernières années. Si depuis 1999, presque 90 millions des 480 millions d'habitants de la région – c'est à dire environ 18 % de la population – sont sortis de la pauvreté, presque un tiers de la population est encore pauvre ou vulnérable. Et malgré certains progrès, plusieurs pays de la région figurent parmi les économies les moins efficaces en termes d'énergie et les plus consommatrices en termes de carbone, souffrant de la dégradation de leur environnement due à leur histoire récente.

PAYSAGE COMMERCIAL RÉGIONAL

La plupart des pays de la région ont vu leurs exportations augmenter significativement en 2010, avec une croissance de 27 % d'après le module Trade Map de l'ITC. Toutefois cette croissance, qui est en grande partie due à l'augmentation des prix des produits de base, n'a pas permis aux exportations de retrouver leur niveau d'avant-crise.

À un niveau structurel, de nombreuses économies de la CEI sont dominées par la volatilité des revenus générés par les produits de base, les niveaux insuffisants de diversification ainsi que les produits et services à faible valeur ajoutée. Les matières premières (pétrole, gaz, métaux, coton et blé) ont tendance à dominer les revenus d'exportation. À ce jour, aucune base industrielle compétitive ne s'est concrétisée dans le processus de restructuration. Dans de nombreux cas, cet échec peut être partiellement attribué à l'imprévisibilité des environnements réglementaires qui ont gêné l'interaction efficace entre acteurs publics et privés.

Le degré d'ouverture au commerce international et l'importance de celui-ci varient considérablement d'un pays à l'autre. Les coûts élevés du transport des produits dans le reste du monde et la compétitivité relativement faible de ces produits expliquent la part très importante des échanges intra-CEI des produits non pétroliers et non gazeux. Les pays d'Europe de l'est sont en général mieux intégrés dans le système commercial mondial en raison de leur proximité avec les grands marchés et de l'efficacité de leurs réformes réglementaires. Cependant, la région dispose encore un grand potentiel pour augmenter ses volumes d'échanges. Or, la concentration du marché rend ces pays très vulnérables à l'évolution économique négative de l'Union Européenne. De plus, les pays de la région souffrent de déficits commerciaux importants car, pour certains d'entre eux, le coût des importations est presque trois fois plus élevé que le revenu généré par leurs exportations.

L'intégration dans le système commercial international et les avantages associés demeurent un objectif majeur pour les pays de la région. Plusieurs solutions sont appliquées : adhésion de huit pays à l'OMC; intégration dans l'Union Européenne pour les pays d'Europe de l'est; pénétration du marché chinois pour les pays d'Asie centrale; meilleure sensibilisation des pays sur le renforcement des réseaux régionaux. L'accès insuffisant aux informations sur les marchés et la prolifération de mesures non tarifaires opaques empêchent sérieusement le développement du commerce tant intrarégional qu'extérieur. Les évolutions récentes, qui ont vu la Fédération de Russie adhérer à l'OMC en décembre 2011 et la formation d'une union douanière entre le Bélarus, le Kazakhstan et la Fédération de Russie, génèrent de nouvelles opportunités et de nouveaux défis pour les États membres et la région dans son ensemble. L'accord récemment signé par la Fédération de Russie et la plupart des pays de la CEI pour la création d'une zone de libre-échange sera une étape importante vers l'intégration des États limitrophes de la région.

Malgré la nécessité manifeste de développer le commerce et d'assister la diversification du commerce, les pays d'Europe de l'est et d'Asie centrale ont bénéficié d'une attention et de financements limités en termes d'aide aux initiatives commerciales. L'ITC s'engage à apporter sa contribution pour aider la région à obtenir les financements qui lui permettront de dynamiser les exportations de ses PME.

DOMAINES D'ACTION PRINCIPAUX ET BESOINS EN RESSOURCES

La création d'emplois et le soutien apporté à une croissance rapide et solidaire sont les priorités de tous les gouvernements de la région. Parmi les principales composantes de leurs programmes de réformes figurent les politiques visant à améliorer le tissu économique, à assurer un accès équitable aux services publics tels que la santé ou la sécurité sociale, à améliorer la transparence, la gouvernance et la qualité des services institutionnels, à poursuivre l'intégration commerciale au niveau régional, ainsi qu'à améliorer les qualifications des travailleurs. À mesure que les gouvernements reconnaissent l'importance des PME dans le développement économique, leur demande en services de l'ITC continue d'augmenter.

Les demandes caractéristiques d'une économie de marché et le souci de la qualité sont un phénomène récent dans la région, et les PME s'efforcent de satisfaire aux exigences de qualité et aux normes techniques. Cependant elles reçoivent peu de soutien des institutions dans ce domaine. Les infrastructures de gestion de la qualité (surtout en Asie centrale) sont faibles et sont une contrainte majeure pour la diversification des exportations vers des marchés plus exigeants. Sur la base de l'expérience acquise dans ce domaine, l'ITC affirme qu'il est important de créer des partenariats avec les associations du secteur privé et les IAC. En effet, l'appropriation des projets par des partenaires engagés s'est révélée un facteur crucial. Partout où cela est possible, l'ITC cherche à créer des alliances avec des partenaires locaux et d'autres prestataires d'ATLC, ainsi que des stratégies harmonisées pour la promotion et le développement du commerce. Ainsi l'agence participe activement aux délibérations des organismes d'Aide pour le commerce de la région et au Programme spécial des Nations Unies pour les pays d'Asie centrale (SPECA), faisant suite à la Déclaration des ministres de l'Aide pour le commerce du programme SPECA prononcée à Bakou en 2010.

L'ITC a identifié quatre domaines d'intervention qui pourraient faciliter l'intégration des PME dans le système commercial mondial (résumés ci-dessous). L'agence mène actuellement des projets dans chacun de ces domaines et cherche des financements supplémentaires qui permettront d'aider plus d'entreprises et d'IAC.

Amélioration de la compétitivité via le développement sectoriel par intégration verticale

La plupart des PME de la région, en raison de leur héritage soviétique, n'ont pas les compétences nécessaires pour fonctionner efficacement dans une économie de marché. L'expérience de l'ITC, qui a été confirmée par diverses évaluations externes, montre que les interventions sont d'autant plus efficaces lorsqu'elles sont intégrées : la résolution des problèmes de qualité des produits, d'efficacité de production, d'accès aux informations sur le marché et aux renseignements commerciaux, se fait dans le cadre d'un processus de développement sectoriel par intégration verticale.

Après les interventions réussies dans le secteur agroalimentaire (2003-2009), les projets en cours au Kirghizistan et au Tadjikistan cibleront encore la diversification des exportations des PME dans les secteurs du textile et de l'habillement – mis en œuvre en étroite coopération avec les associations du secteur et les ministères compétents. Étant donné que 90 % de la main-d'œuvre du secteur du textile et de l'habillement au Tadjikistan est composée d'ouvrières, ce projet profite particulièrement aux femmes.

Les PME continueront également à bénéficier de ces projets pour améliorer leurs compétences dans la gestion des procédures d'entreprises cruciales comme l'approvisionnement, la gestion de la qualité, le développement des produits et les opérations de marketing. L'aide de l'ITC dans la mise en œuvre des principes de gestion de la qualité et dans la certification leur permettra de produire des biens et services fiables et de grande qualité, qui correspondront aux attentes des marchés ciblés.

Dans les pays desservis par le programme SPECA, l'ITC travaille en étroite collaboration avec d'autres partenaires tels que la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (CENUE), le Programme des Nations Unies pour le développement – PNUD, et la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), pour élaborer des projets visant à améliorer la compétitivité des secteurs dont le potentiel de croissance est élevé, de mieux positionner les entreprises sur les nouveaux marchés et de les intégrer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales.

Amélioration des infrastructures de gestion de la qualité

Les PME ont des difficultés à satisfaire les exigences de qualité; de plus les infrastructures de contrôle de la qualité sont faibles et sont un frein majeur à la diversification des exportations à destination de marchés plus exigeants.

Les activités liées à la normalisation, à l'assurance de la qualité, à l'accréditation et à la métrologie (NQAM), ainsi qu'aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) sont au centre de cet important domaine d'intervention : il s'agit d'améliorer les infrastructures de gestion de la qualité afin que les entreprises opérant dans le secteur du textile et de l'habillement, dans l'agriculture ou dans d'autres secteurs puissent bénéficier de mécanismes de certification et d'accréditation reconnus à l'échelle internationale. Dernièrement, le Centre d'accréditation kirghize (KAC), avec l'aide de l'ITC, a modernisé ses procédures avec succès. Le centre est désormais prêt à postuler pour son admission au sein de l'International Laboratory Accreditation Cooperation (ILAC). L'évaluation préliminaire de son adhésion à l'ILAC a déjà été réalisée et le KAC travaille actuellement à la mise en œuvre des recommandations émises suite à cet examen, en vue de son évaluation finale en 2012.

En 2012 et au-delà, l'ITC continuera à soutenir l'harmonisation des infrastructures de NQAM avec les exigences de l'OMC au Kirghizistan et au Tadjikistan. Une nouvelle évaluation des besoins est prévue pour fin 2012 et servira à l'ITC pour déterminer les fonds à débloquer pour la mise en œuvre du projet.

Aide aux institutions dispensant un soutien de qualité aux exportations, et renforcement des capacités en renseignement commercial

La diversification des exportations dépend en grande partie de la connaissance des marchés d'exportations non traditionnels et des débouchés dans lesquels les PME pourraient avoir un avantage comparatif. Mais pour le moment, les PME de la région n'ont pas accès à ce type d'informations. L'amélioration des services fournis par les IAC est essentielle pour une meilleure intégration des PME; pour ce faire, il faut rendre les informations commerciales plus accessibles et renforcer les capacités institutionnelles et humaines. Hormis quelques exceptions non négligeables, les IAC de l'ensemble de la région possèdent une capacité limitée à fournir des services de qualité à un large éventail d'entreprises. Dans le même temps, les clients de la région qui ont participé au Sondage clients de 2011 ont souligné l'importance des travaux de l'ITC en matière de renforcement des capacités avec les IAC car cela leur permet ensuite de mieux aider les exportateurs.

L'ITC a élaboré plusieurs propositions de projets pour les IAC de la région, avec l'aval du comité de pilotage du programme SPECA. Parmi ces projets figurent la création et la promotion d'un réseau régional d'IAC, dont la proposition a été formulée à la demande de l'Agence afghane de promotion des exportations, AzPromo (Azerbaïdjan) et KAZNEX (Kazakhstan) en décembre 2010. Il y a une forte demande de formation sur l'analyse des marchés et sur les façons de transformer les informations commerciales en renseignements personnalisés. L'utilisation des outils de renseignement commercial par les IAC et les PME est entravée par le faible niveau de connaissances linguistiques dans la région. En fonction des fonds qui lui seront alloués, l'ITC projette de faire traduire ses outils de renseignement commercial en russe et de les adapter localement. L'ITC prépare également un guide sur les mesures non tarifaires du marché de l'Union européenne s'appliquant à certains produits alimentaires pour le Bélarus, la Fédération de Russie et le Kazakhstan.

De même, en fonction des fonds alloués par le programme One UN en Albanie (2012-2016), l'ITC prévoit d'organiser des ateliers sur les renseignements en matière de compétitivité et de proposer des conseils et solutions techniques à la nouvelle Agence albanaise de développement des investissements. Au Kazakhstan, l'ITC prévoit de réaliser une évaluation comparative des OPC afin d'analyser ce qui manque aux IAC. Dans le cadre de ses activités de renforcement des IAC, l'ITC introduira sa méthodologie SFM au Kazakhstan, Bélarus, Kirghizistan, en Fédération de Russie et en Turquie.

Facilitation du dialogue public-privé en faveur du développement du commerce

La région a déployé de nombreux efforts pour améliorer l'intégration économique interne au cours des dernières années, tandis que le processus d'adhésion de certains pays à l'OMC se poursuit. L'intégration du secteur privé dans le développement et la négociation d'une politique commerciale est donc un domaine d'action important. L'ITC aidera les entreprises à participer aux accords commerciaux, à les comprendre et à en tirer profit. Au Tadjikistan, l'ITC met actuellement en place un projet financé par la Suisse et dont l'objectif est de développer les capacités du secteur privé en matière d'adhésion à l'OMC. Des projets semblables sont prévus pour les autres pays desservis par le SPECA. Une série de séminaires sur les implications de l'adhésion à l'OMC pour les législateurs, les universitaires et les entreprises sera organisée au Bélarus, au Kazakhstan et en Fédération de Russie.

Au Kirghizistan, l'ITC prévoit d'élaborer une stratégie nationale d'exportation qui aidera le pays à transformer son accès au marché en opportunités commerciales, et les entreprises à identifier puis à formuler leurs besoins commerciaux. Au Kazakhstan, l'ITC aidera le gouvernement à orienter les négociations avec ses partenaires commerciaux et à examiner ses politiques; pour ce faire, l'agence analysera les mesures non tarifaires qui affectent les exportateurs kazakhs, dans le cadre d'une évaluation des besoins commerciaux du pays qui sera faite conjointement avec la CENUE.

AMÉRIQUE DU SUD ET CARAÏBES

CHIFFRES CLÉS

PIB par habitant en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 23 172 \$É.-U. (Bahamas)
- 739 \$É.-U. (Haïti)

PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat en \$É.-U. en 2011, fourchette (estimations du FMI) :

- 30 962 \$É.-U. (Bahamas)
- 1241 \$É.-U. (Haïti)

Taux de croissance annuel du PIB en % en 2011, fourchette (estimations du recueil de statistiques mondiales de la CIA) :

- 10,5 % (Panama)
- -2,1 % (Antigua-et-Barbuda)

Indice de développement humain en 2011, fourchette de classement :

- 44 (Chili)
- 156 (Haïti)

Population en 2011 – fourchette :

- 192 m (Brésil, estimations officielles)
- 52 000 [Saint-Kitts-et-Nevis, estimations officielles (2009)]

Nombre de pays :

33, dont 1 PMA-PEID, 2 PDSL et 14 PEID

Nombre de pays concernés par les projets de l'ITC en 2011 :

18, dont 1 PMA-PEID, 1 PDSL et 12 PEID

Investissements de l'ITC dans la région en 2011 :

3,6 millions \$É.-U.

Investissements prévus par l'ITC dans la région en 2012 :

2,0 millions \$É.-U.

Part dans les investissements nationaux et régionaux de l'ITC en 2011 :

11 %

Partenaires régionaux de l'ITC et sous-régions :

- Amérique centrale¹³ et Mexique,
- Amérique du sud¹⁴
- Caraïbes¹⁵


Exemples de chiffres liés au commerce en 2010 (Trade Map de l'ITC)

Exportations de la région : 5,9 % des exportations de marchandises mondiales, dont :

- 55 % de langoustes et autres crustacés de mer, surgelés (15 % en provenance du Brésil)
- 34 % d'agrumes et de zests de citron (15 % en provenance du Mexique)
- 31 % de viande et abats de volailles (28 % en provenance du Brésil)

Importations de la région : 5,6 % des importations de marchandises mondiales, dont :

- 42 % de sorgho en grains (30 % à destination du Mexique)
- 21 % de farine de maïs (6 % à destination du Guatemala)
- 19 % de déodorants et antitranspirants (6 % à destination du Brésil)

APERÇU RÉGIONAL

La croissance de la région s'est consolidée en 2011 et confirme la reprise régulière qui s'opère après une année 2009 difficile. La Commission économique pour l'Amérique du sud et les Caraïbes indique un taux de croissance de 4,3 % en 2011, qui fait suite au rebond dynamique de 5,9 % en 2010. En 2011, les Amériques centrale et du sud ont toutes les deux enregistré une forte croissance de 4,6 % et 4,1 % respectivement; le Brésil se hisse à la sixième place parmi les plus grandes économies du monde, tandis que les Caraïbes ont toujours des difficultés avec une croissance du PIB de 0,7 %

¹³ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama.

¹⁴ Argentine, Venezuela (République bolivarienne du), Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Pérou, Bolivie (État plurinational de), Uruguay.

¹⁵ Bahamas, Barbade, Belize, Cuba, République dominicaine, Guyane, Haïti, Jamaïque, Organisation des États des Caraïbes orientales (OECS : Antigua-et-Barbuda, Dominique, Grenade, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines), Suriname, Trinité-et-Tobago.

seulement. Seule Haïti inverse cette tendance avec un rebond de 5,4 % qui fait suite à un ralentissement de 5,1 % en 2010.

Malgré les chiffres généralement encourageants pour 2011, les prévisions pour 2012 restent incertaines en raison du danger de récession en Europe, qui est un marché vital pour la région. Un ralentissement mondial plus prononcé pourrait affecter la région sur plusieurs fronts, notamment par la diminution des exportations à destination des pays développés, par des investissements directs étrangers moins importants, voire même un déficit en ressources, et par le risque d'une concurrence accrue sur les marchés nationaux et tiers causée par d'autres régions où les prix sont artificiellement inférieurs en raison de la surabondance des biens à l'échelle mondiale. Dans le même temps, le tourisme et les transferts d'argent des travailleurs employés à l'étranger, qui ont constitué des sources importantes de devises étrangères l'année dernière, demeureront des facteurs importants dans l'économie en 2012.

La croissance remarquable des exportations qu'a enregistrée la région au cours des deux dernières années (27 % en 2010 et 23 % en 2011) est davantage due à l'augmentation des prix des produits de base et des matières premières qu'aux volumes. L'Amérique centrale fait figure d'exception avec une croissance importante de ses volumes exportés. Les pays d'Amérique du sud continuent à diversifier leurs exportations en les détournant des États-Unis et de l'Europe, leurs partenaires commerciaux traditionnels, ce qui augmente leurs chances de résister à une réduction des importations par les pays développés en 2012. Les échanges intrarégionaux s'intensifient mais ils restent toutefois en-deçà de leur potentiel, avec à peine 20 % de toutes les exportations, un taux deux fois moins élevé qu'en Asie.

Deux ans après le ralentissement de 2009, le chômage est descendu à 6,8 %, un taux inférieur à celui d'avant la crise, sachant qu'il était monté jusqu'à 8,1 % en 2009. Malgré tout, de nombreux défis structurels demeurent et affectent particulièrement les groupes les plus vulnérables de la société, notamment les femmes et les jeunes, qui ont du mal à trouver un emploi. Les niveaux de pauvreté continuent à diminuer dans la région mais ils sont encore loin des taux visés par les OMD qui prévoyaient l'éradication de la pauvreté extrême. Les gouvernements de la région accordent de plus en plus d'importance à la création d'emplois et à la réduction de la pauvreté dans leurs priorités de développement national, ce qui augmente les chances de parvenir à une croissance équitable et solidaire avec un effet durable sur les minimas sociaux.

PAYSAGE COMMERCIAL RÉGIONAL

Le processus de libéralisation et d'intégration qui dure depuis dix ans s'est consolidé au cours des deux dernières années, et la majorité des pays ont fait de grands progrès dans ce sens, notamment par le biais de l'Accord de libre échange nord-américain, l'Accord de libre-échange entre la République dominicaine, l'Amérique centrale et les États-Unis, les Accords de partenariat économique et plusieurs accords multilatéraux et bilatéraux. Dans le même temps, le détournement progressif des marchés d'exportation traditionnels auparavant privilégié a fait ressortir les limites de certains pays de la région, notamment en Amérique centrale et dans les Caraïbes, en matière de compétitivité. Pour résoudre ces problèmes, l'ITC concentre son aide sur l'amélioration des cadres institutionnels, en particulier sur l'environnement des entreprises, les réglementations en matière d'import-export et leur application, ainsi que sur les normes. Pour retrouver leur compétitivité dans un environnement libéralisé, ces pays doivent se diversifier en se détournant des marchés où ils exportaient leurs produits de base, en innovant et en s'orientant vers la production de produits à plus grande valeur ajoutée, et vers la prestation de services plus qualifiés. Cela permettra ensuite de remédier au vieux problème de la distribution inégale des revenus et de réduire l'empreinte de l'économie sur l'environnement.

PRINCIPAUX DOMAINES D'ACTION ET INITIATIVES

L'une des leçons que l'ITC a tiré de son expérience dans la région est que les pays ne se satisfont pas de solutions génériques et qu'ils exigent des réponses personnalisées pour résoudre leurs problèmes. L'ITC répond à ces demandes en se concentrant sur la compétitivité des exportations de produits à valeur ajoutée des PME, et en proposant la diversification et l'innovation. Pour étendre ces actions au cadre institutionnel, il est aussi important de renforcer celui-ci et d'aider les exportateurs à repositionner leurs produits sur des marchés plus variés, notamment sur les marchés internes à la

région. Des efforts sont nécessaires pour réorienter les stratégies d'exportation vers les marchés de produits et services qui connaissent une forte croissance, et de mettre les groupes de producteurs vulnérables en relation avec ces marchés. Afin d'atteindre ces objectifs à moyen et long termes, le programme de travail de l'ITC pour 2012-2013 sera centré sur les domaines suivants :

Renforcement des prestataires de services en matière d'aide au commerce

Le niveau de développement et de performance des IAC varie au sein de la région. En Amérique du sud, les IAC publiques et privées sont établies depuis longtemps. En Amérique centrale, les IAC privées sont bien établies mais les OPC publiques n'ont été créées ou restructurées que très récemment. Dans les Caraïbes, certains pays ont créé des organismes régionaux chargés de la promotion du commerce et de son développement. La diversité des institutions dans les différents pays de la région donne matière à la comparaison des performances et au partage des bonnes pratiques entre les IAC. Les évaluations comparatives des OPC conduites par l'ITC en 2011 en Colombie seront étendues en 2012 au Salvador et aux Caraïbes, ce qui permettra de diffuser les bonnes pratiques dans la région. Les demandes formulées par l'Équateur, le Mexique, la République dominicaine et Cuba de renforcement des capacités de leurs OPC nationales et de leurs IAC sectorielles trouveront une réponse dans de nouveaux projets d'assistance technique, en fonction des financements qui seront proposés et alloués à la région.

En 2012, les institutions locales péruviennes et mexicaines bénéficieront d'une aide pour développer et adapter les services de conception et de commercialisation qu'elles fournissent aux filières de l'habillement et de la bijouterie, et ainsi aider leurs clients à améliorer leur compétitivité. Un projet financé par la Suisse à l'attention du couloir nord du Pérou continuera à fournir des services de développement aux IAC exerçant dans les importantes filières agricoles de cette zone, qui est depuis toujours dépourvue de services à cause de son éloignement vis-à-vis de la capitale.

Intégration des PME dans les chaînes d'approvisionnement mondiales

L'augmentation des revenus des PME par l'accroissement du contenu de leurs exportations en produits à valeur ajoutée, la mise à jour de leurs processus de production, l'amélioration de leur contrôle qualité, l'ajout de services à leur catalogue d'exportation et la mise à disposition de renseignements commerciaux sont des défis communs à de nombreux exportateurs de la région. La stratégie de l'ITC est centrée sur l'innovation et l'amélioration des capacités des exportateurs à anticiper la demande et à cibler de nouveaux marchés de produits à valeur ajoutée et de services qualifiés. Un exemple de cette approche est le projet d'artisanat prévu en République dominicaine, qui sera orienté sur l'innovation et aura pour objectif l'amélioration de la compétitivité de la filière et le repositionnement des produits vers la mode de luxe et l'aménagement intérieur. Ce projet servira également d'exemple de coopération interrégionale en matière d'assistance technique, qui sera fournie par des experts colombiens.

Les entreprises gérées par des femmes dans le secteur de la bijouterie et les vêtements et accessoires en alpaga au Mexique et au Pérou sont soutenues par le programme Femmes et commerce de l'ITC, afin qu'elles puissent pénétrer sur le marché des États-Unis. Si les femmes sont très présentes dans ces filières, leur participation dans les échanges internationaux demeure marginale car elles manquent de connaissances sur les exigences du marché et les opportunités commerciales.

Le programme Ethical Fashion cherche des ressources pour mettre en œuvre un projet à Haïti, dont l'objectif est d'impliquer et de responsabiliser les communautés d'artisans désavantagés en les mettant en relation avec le marché international de la mode. Le projet vise également à soutenir les matériaux respectueux de l'environnement et les produits susceptibles d'être réutilisés dans la conception haut-de-gamme. Un autre projet en cours d'étude vise à augmenter les revenus dans la filière haïtienne du café. Sous l'égide du TCCEP, une initiative a pour objectif de promouvoir le commerce de produits élaborés dans le respect de la biodiversité et du développement durable; lancée au Pérou en 2011, cette initiative doit contribuer à l'exploitation raisonnée des produits forestiers non ligneux.

Amélioration des conditions d'accès aux renseignements commerciaux et de leur utilisation

La possibilité d'obtenir des renseignements commerciaux pertinents et rapidement est l'un des facteurs déterminants dans la compétitivité des exportateurs. Les sondages annuels réalisés par l'ITC auprès de ses clients confirment la valeur de ce service aux yeux des clients de la région et leurs besoins dans ce domaine. En 2012 et au-delà, l'ITC projette de mettre sa grande expérience en formation sur l'utilisation des renseignements commerciaux au profit des IAC et des PME afin de les aider à exploiter au maximum ces outils et méthodes pour trouver de nouveaux marchés et diversifier leurs exportations.

Pour s'assurer de la pérennité de ses interventions, l'ITC continuera à renforcer les capacités des IAC en matière de collecte et de diffusion de renseignements commerciaux pertinents, à l'aide d'outils et de méthodes appropriés (notamment ceux de l'ITC). Dans le même temps, l'ITC continuera à développer et à communiquer des renseignements commerciaux de renommée internationale à l'attention des PME, ainsi qu'à publier et à diffuser des informations commerciales d'échelle sectorielle et à proposer une assistance personnalisée aux institutions qui cherchent à développer et à mettre à jour leurs capacités de collecte, d'analyse et de diffusion de ces informations.

Plusieurs pays de la région ont demandé à l'ITC de les aider à améliorer la transparence des informations sur les mesures non tarifaires et à mieux comprendre la réglementation de plus en plus complexe qui régit le commerce international. Une série de sondages sur les mesures non tarifaires est en cours de réalisation avec le soutien de partenaires régionaux en Jamaïque, au Paraguay, au Pérou, à Trinité-et-Tobago et en Uruguay; destinés à un échantillon d'entreprises exportatrices exerçant dans divers secteurs, ces sondages seront ensuite étendus à d'autres pays au cours des prochaines années. En recueillant des informations sur l'influence des mesures non tarifaires sur les négociations commerciales et les politiques de développement des exportations, ces sondages devront permettre d'améliorer les politiques commerciales en général.

Intensification de la présence de l'ITC dans la région

L'établissement d'un bureau régional de l'ITC à Mexico fournit à l'agence un canal supplémentaire par lequel elle pourra poursuivre son objectif d'intégration des PME dans le système commercial mondial. Cela lui permettra de multiplier les possibilités d'établir des relations avec de nouveaux clients, partenaires et donateurs, et donc d'améliorer les conditions de réalisation des projets au niveau régional. La présence de l'ITC dans la région permettra aussi de faciliter le dialogue et les partenariats avec les institutions nationales, notamment au Mexique, de même qu'avec les OPC nationales et les IAC, et donc de partager les pratiques d'excellence, tout en établissant des relations avec un public plus large de façon plus efficace.

Au centre de l'attention : l'échange de services

En 2012-2013, l'ITC prévoit de constituer un catalogue complet des services échangeables pour répondre à l'importance grandissante des exportations de services dans les économies en développement et en transition. Le secteur tertiaire représente désormais presque 50 % du PIB des pays à bas revenus, et la part des pays en développement dans les exportations mondiales de services a augmenté de 14 % en 1990 à 21 % en 2008. Les répercussions sociales d'un secteur tertiaire qui fonctionne bien sont profondes, en effet la qualité et le prix modique des télécommunications, du transport et des services professionnels contribuent grandement à la compétitivité des exportations d'un pays, notamment dans les secteurs primaire et secondaire. Le secteur tertiaire ayant une haute valeur ajoutée, il peut être un facteur alternatif de croissance pour le développement économique durable et la réduction de la pauvreté. En conséquence, de nombreux pays en développement ont demandé à l'ITC de les aider à améliorer les services qu'ils exportent dans le cadre de la diversification de leurs exportations.

Travaux l'ITC en cours dans le secteur tertiaire

Les services que propose l'ITC dans le tertiaire impliquent divers domaines techniques et d'expertise : l'ITC gagne la confiance des parties prenantes en élaborant des processus appropriés de réforme politique et réglementaire, par exemple avec la formulation de la politique commerciale en Afrique et l'intégration régionale des échanges de services. L'ITC œuvre aussi au renforcement du rôle des IAC dans la défense des intérêts des entreprises en matière de politique commerciale appliquée aux services; l'agence amorce notamment le dialogue entre les secteurs public et privé pour leur permettre de mieux comprendre les implications du développement et de la libéralisation des services pour les entreprises. L'ITC soutient par ailleurs les pays partenaires dans l'élaboration de stratégies d'exportation adaptées au secteur tertiaire. À cette fin, l'agence mène des projets visant à améliorer la compétitivité des exportateurs dans différentes filières du secteur tertiaire, notamment dans l'informatique pour le Bangladesh et dans le tourisme solidaire pour les pays d'Afrique. Grâce à ses programmes de formation des formateurs, l'ITC est parvenu à développer les capacités des PME en matière de marketing et d'utilisation des marques dans leurs exportations.

Perspectives d'avenir : constituer un catalogue complet de services échangeables

En lien avec les étapes importantes du Plan stratégique et suite aux réponses reçues des clients, l'ITC projette de continuer à renforcer et à systématiser son offre relative aux échanges de services en acquérant l'expertise nécessaire dans les domaines suivants :

- **Amélioration de la transparence dans les échanges de services.** L'ITC améliorera les conditions d'accès aux renseignements commerciaux et leur utilisation dans le domaine des services. Il s'agira notamment de collecter et d'analyser les informations sur les contrats d'échanges de services régionaux et bilatéraux, et ainsi de créer un nouvel outil d'analyse du marché : Services Map. S'y ajouteront la collecte et l'analyse des informations sur les mesures non tarifaires qui affectent les exportateurs de services.
- **Pérennisation des conditions favorables aux échanges de services.** L'ITC gagnera la confiance des parties prenantes en élaborant des processus appropriés de réforme politique et réglementaire afin de libéraliser les échanges de services. L'agence se concentrera également sur le renforcement des syndicats professionnels du tertiaire dans les pays en développement afin qu'ils puissent mieux défendre les besoins de leurs adhérents.
- **Renforcement des capacités des entreprises et stimulation des exportations directes de services dans les filières sélectionnées.** L'ITC se concentrera sur le développement des capacités de groupements de PME dans les filières sélectionnées et sur le soutien apporté aux pays partenaires désireux de stimuler les exportations directes de services par une approche intégrée spécifique à la filière. Les actions consisteront à renforcer la chaîne de valeur de la filière donnée.

Pour atteindre ces objectifs, l'ITC élabore actuellement un programme d'échange de services par lequel l'agence regroupera les idées de projets, établira des collaborations avec des organisations partenaires et mettra en œuvre les projets. Pour assurer l'efficacité du programme, l'ITC tentera de puiser dans les capacités existantes et de mettre à profit l'expérience acquise lors des projets précédents par l'ITC lui-même et par les institutions partenaires. L'objectif à long terme est d'institutionnaliser cette offre de services dans les cinq activités de l'ITC : renseignement commercial, compétitivité des exportateurs, renforcement des IAC, stratégie d'exportation, politique commerciale et d'entreprise; cela complètera l'expertise que l'agence possède actuellement dans le commerce des biens.

Afin de répondre de façon appropriée à la demande croissante de ses clients dans ce domaine, et donc pour promouvoir le commerce sud-sud des produits et services, l'ITC sollicite le soutien financier des agences contributives.

AMÉLIORATION DES PERFORMANCES EN TANT QU'ENTREPRISE

Le développement d'entreprise mené par l'ITC est nécessaire pour assurer l'assistance technique sur le terrain. Ce chapitre présente les travaux entrepris par l'agence pour améliorer ses performances, son efficacité et les effets produits par ses actions.

CONCENTRATION SUR LES RÉSULTATS ET LES RÉPERCUSSIONS

Il est important de continuer à évaluer les effets produits par l'ATLC en 2012. En effet, cela fait partie du cadre plus général de gestion mis en place par l'ITC pour obtenir des résultats tangibles en termes de développement, et les actions seront poursuivies aux niveaux des projets, des programmes, des pays et du monde.

Dans le cadre des projets et des programmes, le processus amélioré de la RBM et de la gestion des cycles de projet facilitera le suivi et l'évaluation systématiques des rendements et des résultats, et contribuera au développement des connaissances sur les chaînes de résultat. Il va sans dire que les résultats ne pourront être obtenus qu'avec l'aide de partenaires de projet. Aussi, ces derniers doivent jouer un rôle actif dans l'intégralité du cycle de projet. L'expérience acquise lors de projets spécifiques sera un élément essentiel pour l'élaboration des projets connexes ou de suivi, et pour les modifications à apporter aux programmes de l'ITC. Ces travaux seront également soutenus par une évaluation rigoureuse, prévue pour 2012, et par la mise à jour continue du système d'information sur les projets.

L'ITC s'efforcera d'appliquer la RBM à l'ensemble de l'agence en 2012. Cela passera notamment par l'élaboration d'une architecture intégrée de communication sur les projets; cette architecture sera harmonisée au niveau de l'agence dans son ensemble, des sections et des projets, elle permettra de renseigner les rendements et les résultats obtenus à chacun des niveaux, et de mettre à jour le Plan et le Cadre stratégiques.

Les principales tâches qui seront effectuées en 2012 en vue du Cadre stratégique et du Cadre logique d'ensemble 2014-2015 comprennent : la réalisation d'un processus de consultation externe auprès des partenaires principaux; l'alignement des rendements et résultats au niveau des sections et des sous-indicateurs avec le cadre logique d'ensemble; et l'affinement des explications concernant les conditions et sources de vérification pour chacun des indicateurs se rapportant aux objectifs stratégiques.

UNE ORGANISATION EFFICACE

Courant 2012, l'ITC consolidera le processus d'amélioration continue et travaillera à garantir la prise en charge des mesures d'exécution des programmes dans les processus d'activité en vue de leur évaluation vis-à-vis des objectifs stratégiques. L'ITC s'attachera particulièrement à assurer une exécution réussie des projets et des programmes tout en garantissant une utilisation rigoureuse et bien gérée des ressources humaines et financières. À l'instar des années précédentes, le domaine des Services juridiques exprime un besoin particulier de financements supplémentaires afin de faire face à une charge de travail grandissante due à la rédaction de mémorandums d'accord (MA) et à la prestation de conseils juridiques dans le cadre de tous les programmes.

La principale composante de la planification stratégique de l'ITC est le Plan stratégique, qui définit l'orientation de l'agence pour une période de quatre ans. Le Plan stratégique 2012-2015 fixe les étapes à franchir par les équipes de l'ITC sur une base biennale. Des indicateurs ont également été définis dans le Plan stratégique en vue de durcir les critères et d'appuyer l'amélioration des performances.

L'ITC maintient son engagement visant à renforcer les mécanismes de communication trimestrielle et mensuelle dans les domaines du financement, des ressources humaines, des services généraux, de la mise en œuvre de la stratégie informatique, de la réalisation des projets en 2012 et des indicateurs de résultats. Pour ce faire, l'agence utilise le Système intégré de suivi (SIS).

Pour mieux servir ses clients et permettre une mise en œuvre efficace des projets, l'ITC déploiera un Système de gestion de la relation clients. Ce système recueillera toutes les coordonnées et tous les enregistrements des échanges avec les clients, ce qui permettra d'assurer une plus grande cohérence en interne pour répondre aux demandes des bénéficiaires et des donateurs. Le système incorporera certains processus d'activité actuellement en place, notamment : la gestion des notes relatives aux dossiers; l'enregistrement des contributions en nature des pays bénéficiaires; la gestion événementielle; le suivi des rendements et leur évaluation vis-à-vis des objectifs d'ensemble, en conformité avec les données du SIS. Un second module du système assurera la collecte, la gestion et l'automatisation des processus liés aux MA, subventions et lettres d'accord, ainsi que la gestion de la correspondance, les publications et l'édition des rapports obligatoires.

En 2012, le programme d'évaluation annuelle des projets, l'enquête auprès de la clientèle et du personnel et l'intégration de ses conclusions à nos méthodes de travail seront à nouveau financés par l'ITC lui-même et par des donateurs. L'ITC communiquera également ses bonnes pratiques d'évaluation externe et interne afin de garantir que toutes les évaluations respectent les critères de qualité et donnent lieu à un apprentissage positif pour l'organisation.

RÉSULTATS OBTENUS À PARTIR DES RESSOURCES

L'ITC poursuivra ses efforts de suivi et de gestion de ses procédures internes et externes, et de sa gouvernance. Dans le cadre du Plan opérationnel, l'agence projette de maintenir ses dépenses extrabudgétaires à 48 millions \$É.-U. en 2012. Après trois ans d'expansion importante en termes de projets, l'objectif se porte cette année sur la qualité et les résultats des projets. Pour y parvenir, il est crucial de gérer efficacement et dans les délais des programmes plus nombreux et plus importants à la fois, sans oublier l'importance d'utiliser les fonds mis à disposition avec la plus grande efficacité.

L'ITC œuvre à développer des relations avec des donateurs bilatéraux situés dans les pays bénéficiaires. En 2012, des stratégies seront élaborées pour mettre à profit les possibilités offertes par des ressources telles que le CIR et l'initiative One UN, ainsi que pour renforcer les partenariats stratégiques à long terme avec les banques régionales, la Banque mondiale, l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), le Secrétariat du Commonwealth, les programmes de développement bilatéraux et d'autres institutions de financement.

MODERNISATION DE LA GESTION FINANCIÈRE

Le CCI opère dans un environnement financier complexe où il reçoit des fonds de la part de diverses sources selon des échéanciers et des termes différents. L'agence continuera à améliorer sa gestion financière tout en gardant à l'esprit ces contraintes.

En ce qui concerne ses outils intégrés et ses normes comptables, l'ITC continuera à investir dans l'amélioration de sa gestion financière en mettant en œuvre les nouvelles Normes comptables internationales pour le secteur public (IPSAS), et définira ses besoins en vue du nouveau projet de planification des ressources d'entreprise, l'Umoja. L'ITC continuera en outre à investir dans le projet Umoja et dans la mise en œuvre des normes IPSAS car cela lui permet d'incorporer la RBM et d'harmoniser sa comptabilité avec celle du système des Nations Unies.

Courant 2012, des formations portant sur ces systèmes seront organisées, et les politiques comptables conformes aux normes IPSAS seront définies et soumises aux auditeurs externes pour approbation. Des travaux préparatoires et des simulations de rapports financiers seront effectués. Ces activités nous permettront à la fois de respecter notre engagement d'utilisation efficace des budgets alloués et d'exercer une gestion financière saine. À l'instar des années précédentes, le Comité de direction continuera à recevoir des rapports mensuels sur les performances financières et la progression de l'exécution des projets. Cela simplifiera l'obligation de rendre compte au Comité de direction et aux organismes extérieurs.

La gestion de la trésorerie est indispensable à la bonne exécution des projets. Moyennant une utilisation mesurée et prudente de la réserve d'exploitation, l'agence peut avancer les fonds aux projets et ainsi garantir la continuité des opérations. L'ITC s'efforcera d'accroître la réserve d'exploitation en consultation avec les donateurs.

INVESTIR DANS LES PERSONNES ET OPTIMISER LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Le personnel de l'ITC, organisation basée sur la connaissance, est un élément clé de sa réussite. L'agence continuera donc à concevoir des formations en gestion d'entreprise afin d'améliorer les performances des collaborateurs et d'assurer le bon fonctionnement du centre.

La Stratégie des ressources humaines en cinq volets, décrite dans le Plan stratégique, est l'outil principal d'orientation des investissements de l'ITC dans son personnel et son programme de gestion des ressources humaines. Les étapes principales pour 2012 comprennent : la mise en œuvre des politiques d'apprentissage, la planification des ressources de relais, ainsi que la formation continue et le développement personnel. Les actions d'apprentissage et de développement prévues en 2012 comprennent :

- Des ateliers de formation sur la conception, la mise en œuvre et la gestion de projet;
- Des formations aux fonctions de direction, d'administration et d'encadrement;
- Des formations sur la présentation des rapports et sur la communication;
- Des formations sur la gestion des performances.

Un programme de développement personnel destiné aux dirigeants chargés du recrutement a été lancé en 2011; l'objectif est de les familiariser avec le processus de recrutement du personnel en contrat à durée déterminée. Le programme se décline désormais en quatre modules. De nouvelles politiques de gestion du personnel et de nouveaux organismes centraux d'examen ont été introduits le 1^{er} janvier 2012 dans un souci d'harmonisation avec les politiques du système des Nations Unies. Un nouveau système informatique a été mis en place pour soutenir l'administration des processus à rotation élevée, tels que le recrutement et l'enregistrement des consultants en ATLC; il est fondé sur le nouveau système automatisé de sélection et de suivi des stagiaires qui a été installé en 2011.

En investissant dans ces programmes, l'ITC mettra en jeu son actif le plus précieux : son personnel. L'ITC consolidera son équipe et contribuera aux résultats obtenus par les membres de son personnel en développant leurs connaissances, leurs compétences en gestion de projet, de programme et de ressources humaines, et en veillant à améliorer leur compréhension du rôle qu'ils ont à jouer au sein de l'organisation et de ce à quoi ils peuvent en termes d'exportation auprès des bénéficiaires du travail de l'organisation.

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence
conjointe de l'Organisation mondiale du commerce
et des Nations Unies.

Siège : ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC
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>

