



ITC

TRADE IMPACT
FOR GOOD

50 YEARS

1964-2014



DU 15 AU 17 SEPTEMBRE 2014
SERENA HOTEL KIGALI, RWANDA

FORUM MONDIAL POUR LE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS (WEDF) 2014 SALON ET FORUM DES FEMMES COMMERÇANTES (WVEF)

PME : CRÉATION D'EMPLOIS GRÂCE AU COMMERCE

CONTEXTE

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont la colonne vertébrale de l'économie mondiale, surtout dans les pays en développement où elles contribuent pour deux tiers des opportunités d'emplois. Leur rôle est même encore plus important dans les pays les moins avancés, où elles représentent 80 % des emplois et sont la clef d'une croissance inclusive.

L'augmentation de la participation des PME aux échanges régionaux et mondiaux mène à l'amélioration des conditions de vie pour un large segment de la population, y compris les femmes et les jeunes. La contribution des PME à la création d'emplois dans les pays en développement est essentielle. Elles seront une source majeure d'emplois pour les 500 millions d'hommes et de femmes qui se présenteront sur le marché du travail d'ici à 2030. Au vu de leur rôle central dans la fourniture d'emplois décents, le soutien de la croissance économique et la réduction de la pauvreté, les PME doivent jouer un rôle central dans le cadre du développement mondial.

Le thème du WEDF 2014, « *PME : création d'emplois grâce au commerce* » met en avant le rôle majeur que l'ITC et ses partenaires attribuent à un secteur privé dynamique, qui peut stimuler le développement et la croissance au travers du commerce. Le besoin urgent de créer des opportunités d'emplois, en particulier pour les jeunes, sera au cœur des discussions entre les responsables et les intervenants mondiaux des secteurs privé et public. Ils exploreront les politiques et les mesures de soutien nécessaires pour permettre aux PME de réaliser leur potentiel et d'agir comme incubateurs de la croissance et de la création d'emplois. La tâche des gouvernements, des institutions d'appui au commerce, des autorités de promotion des échanges et des investissements, des multinationales et de la communauté internationale du développement, est de libérer ce potentiel des PME, en investissant dans le renforcement des capacités de production, l'amélioration des compétences et l'appui à l'accès aux capitaux et financements. La compétitivité des PME est un facteur déterminant pour cerner la compétitivité globale d'un pays et sa réponse à la demande du marché international.

Le WEDF 2014 va explorer les voies permettant aux PME de devenir et de rester compétitives, en s'attaquant aux problèmes qui freinent leur capacité d'entreprise et leur environnement opérationnel. Pour cela il examinera les développements de la facilitation des échanges, l'intégration régionale, la coopération Sud-Sud, et le commerce des services. Des sessions de rencontres entre entreprises seront des opportunités pour les PME de développer des liens commerciaux avec des acheteurs potentiels.

Street address:
International Trade Centre
54-56 Rue de Montbrillant
1202 Geneva, Switzerland

P: +41 22 730 0111
F: +41 22 733 4439
E: itcreg@intracen.org
www.intracen.org

Postal address:
International Trade Centre
Palais des Nations
1211 Geneva 10, Switzerland



Le Salon et Forum des femmes commerçantes (WVEF), événement phare de la Plate-forme mondiale d'action sur l'approvisionnement auprès des femmes commerçantes, se déroulera en parallèle au WEDF et visera à mettre en relation les femmes commerçantes avec les acheteurs. Le but du WVEF est de générer des affaires pour les femmes commerçantes sur le long terme et d'améliorer la part de contrats d'approvisionnement conclus par des entreprises appartenant à des femmes. Cette année, le WVEF sera plus spécialement axé sur les secteurs du café et des services.

PROGRAMME PRÉLIMINAIRE

TENUE DE RÉUNIONS ENTREPRISES À ENTREPRISES EN PARALLÈLE AUX SESSIONS

LUNDI 15 SEPTEMBRE

14h00-17h00 Cinquième Table ronde des cadres sur l'approvisionnement auprès des femmes commerçantes

19h00 **Dîner de bienvenue**

MARDI 16 SEPTEMBRE

09h00-10h00 **Ouverture officielle**

10h00-10h30 Conversation avec M. Ashish Thakkar, Fondateur et Directeur général du Groupe Mara

11h00-12h30 **SESSION PLÉNIÈRE 1** **Libérer la compétitivité des PME en vue de leur diversification**

Pour que les PME puissent croître et s'élever dans la chaîne de valorisation, il est essentiel que des opportunités leur soient fournies pour étendre leur marché et diversifier leurs produits. Afin de renforcer leurs capacités de production et d'identifier des marchés potentiels, les PME ont besoin d'un environnement des affaires favorable, de développer leurs compétences, d'améliorer leur accès aux financements, aux informations de marché et au transfert de technologies et de savoir-faire.

Cette discussion va préparer le terrain pour les deux jours du WEDF en identifiant les défis et l'environnement requis pour libérer le potentiel des PME, afin qu'elles atteignent un niveau de compétitivité et de capacité de production qui leur permettront de mieux participer au commerce international.

14h00-15h30 **SESSION PLÉNIÈRE 2** **Stimuler la participation des PME dans le commerce international : le rôle de la facilitation des échanges et de l'intégration régionale**

La manière dont nous faisons des affaires a changé. Les innovations technologiques et dans les transports rendent les échanges de marchandises et de services plus faciles et moins coûteux. Aujourd'hui, les intrants des marchandises finales et des services traversent les frontières à de multiples occasions. Les chaînes de valorisation offrent des opportunités aux PME de fournir des intrants à des étapes spécifiques des processus de production et de distribution. Un environnement des affaires favorable est nécessaire pour permettre aux PME de tirer profit de ces opportunités émergentes.

Les mesures de facilitation des échanges sont vitales pour encourager la participation des PME dans les chaînes de valorisation, en particulier pour les pays sans littoral. L'Accord de facilitation des échanges de l'OMC fournit une excellente plate-forme pour garantir que les engagements au niveau mondial sur la facilitation des échanges soient effectivement opérationnels. L'identification et le renforcement

des capacités des PME pour qu'elles se conforment aux mesures non tarifaires sont également la clef de leur participation dans les chaînes de valorisation internationale. Nous devons à présent libérer le potentiel de l'intégration régionale et du commerce intra régional en pleine augmentation dans les régions des pays en développement, en particulier en Afrique où le commerce intra régional est en première place dans l'agenda politique.

Les intervenants étudieront les contraintes qui existent encore pour les PME et les freinent dans l'accès et la progression dans les chaînes de valorisation. Ils devront fournir des solutions pour résoudre ces contraintes par des approches plus claires et plus consistantes de la facilitation des échanges, des mesures non tarifaires et de l'intégration régionale.

16h00-17h30 **SESSIONS PARALLÈLES**

Session I Faire croître les PME par les investissements orientés vers l'impact

Bien que l'Aide pour le commerce demeure encore une source majeure de l'assistance en développement, les pays en développement explorent aussi des sources alternatives de financements. Ils se tournent de plus en plus vers les fonds de placement orientés vers l'impact afin de soutenir leurs priorités en matière de développement.

Le groupe discutera du marché grandissant des investissements orientés vers l'impact, sur la manière dont les pays peuvent influencer ces fonds, et comment les institutions d'appui au commerce peuvent mieux soutenir l'accès des PME vers ces nouvelles sources de financement.

Session II Solutions électroniques pour la croissance des exportations des PME

La croissance des connexions Internet, en particulier par le biais des technologies mobiles, a ouvert de nouvelles possibilités pour les PME, à la fois pour les exportations électroniques et dans l'usage des nouvelles technologies pour faciliter leurs exports traditionnels.

Le groupe examinera les dernières tendances des systèmes de paiement mobiles, les places de marché virtuelles, les services reliant les fermiers aux marchés, et les solutions technologiques qui permettent d'améliorer l'efficacité.

Session III Normes volontaires privées : des barrières qui deviennent des opportunités

Identifier et aider les PME à se conformer aux normes volontaires privées est une composante cruciale de l'amélioration de leur compétitivité. Plutôt que de considérer les normes privées comme des barrières impénétrables pour le commerce, le discours devrait se concentrer sur le moyen de s'y conformer.

Le groupe discutera du rôle croissant des normes privées et des moyens effectifs de promouvoir la conformité des PME au travers du renforcement de leurs capacités et le partage des connaissances.

19h00 Dîner

MERCREDI 17 SEPTEMBRE

09h00-10h30 **SESSION PLÉNIÈRE 3**

Les bénéfices des opportunités d'échanges Sud-

Sud

Les échanges Sud-Sud ne sont plus uniquement une aspiration, mais sont devenus une réalité pour de nombreux pays émergents. Ils ont représenté un quart du commerce mondial en 2012, le plus haut niveau jamais atteint. Pour maintenir cette tendance à la croissance, tous les pays en développement et les pays les moins avancés doivent se concentrer sur la croissance des marchés dans les économies émergentes. Cependant, la majeure partie de ces échanges a lieu en Asie et en Amérique latine.

Le groupe devra explorer les manières dont les pays africains peuvent mieux capitaliser sur cette tendance et attirer davantage d'investissements dans les secteurs non primaires. Les intervenants discuteront de la manière dont les PME peuvent éventuellement bénéficier de l'approvisionnement des chaînes de valorisation émergentes Sud-Sud, et comment les pays africains peuvent conserver de la valeur ajoutée lorsqu'ils rejoignent les réseaux de production mondiaux.

10h30-11h00 Conversation avec S.E. M. Paul Kagame, Président de la République du Rwanda

11h30-13h00 **SESSION PLÉNIÈRE 4** **Le commerce des services : la prochaine frontière ?**

Les services représentent près de la moitié des exportations mondiales lorsque la pleine valeur des intrants de services sont comptés dans le résultat final des marchandises. Pour être vraiment compétitif, même dans les secteurs traditionnels comme l'industrie et l'agriculture, les pays doivent avoir un secteur des services fonctionnant parfaitement.

Accroître sa compétitivité et développer ses capacités pour exporter des services exigent des efforts ciblés, dont le renforcement des compétences, la création d'un environnement politique propice, et un réseau d'institutions d'appui. Ceci est particulièrement flagrant dans le cas des secteurs de services non traditionnels, qui représentent des opportunités encore non explorées pour de nombreux pays en développement.

Le groupe devra explorer la part croissante des services dans le commerce des marchandises, les opportunités que ces services offrent aux PME des pays en développement. Il examinera les meilleures pratiques pour que les services puissent devenir des moteurs de la croissance des exportations.

14h30-16h00 **SESSIONS PARALLÈLES**

Session IV **Créer une marque : marketing d'exportation pour les pays en développement**

Plusieurs pays en développement, des associations industrielles et des PME ont utilisé les stratégies de marque pour augmenter leurs ventes et fidéliser leurs clients.

Le groupe examinera les cas de réussite, en particulier ceux concernant les marques de produits autochtones. Il étudiera comment les stratégies de marque et de marketing peuvent jouer un rôle instrumental, et avec quelle efficacité, pour faire décoller les affaires aux niveaux régional et international.

Session V **Stimuler l'innovation par le biais d'incubateurs de PME**

Des incubateurs d'entreprises ont jailli partout dans le monde en développement, y compris en Afrique subsaharienne. Dans des secteurs variés, et pas seulement les TIC, des entreprises apparaissent de plus en plus facilement, grâce à des entrepreneurs engagés et rassembleurs, qui en retour en inspirent d'autres et parfois financent des entreprises au sein des incubateurs. Lorsque les fondateurs d'un incubateur cherchent à le développer, ils cherchent aussi les bons repères d'évaluation et les bonnes stratégies.

Ces deux éléments seront au cœur des discussions de cette session, ainsi que sur les possibilités de coopération entre incubateurs dans différents pays.

Session VI **Tourisme durable : des opportunités pour les PME**

La chaîne de valorisation du tourisme offre aux PME de différents secteurs des opportunités de participer au commerce international en vendant leurs biens et services aux hôtels, restaurants, opérateurs de voyages, et d'autres fournisseurs de services directement impliqués dans le tourisme. Mais le commerce dans le tourisme concerne aussi la santé, l'éducation et de nombreux autres éléments.

Le groupe discutera des meilleures pratiques dans l'identification et l'intégration de l'approvisionnement local dans les chaînes de valorisation du tourisme, et par ce biais de l'appui à la génération de revenus pour les communautés locales. Les intervenants devront aussi explorer les opportunités du tourisme MICE (réunions, primes, conférences et expositions) pour les pays en développement.

16h30-17h30 **SESSION PLÉNIÈRE 5** **Pourquoi il faut acheter aux entreprises appartenant à des femmes**

L'équité des genres et l'autonomisation des femmes sont des objectifs de développement cruciaux. Les femmes entrepreneuses sont une force économique grandissante avec 34 % des sociétés dans le monde ayant des femmes participant à leur gouvernance. Pourtant, les femmes ont encore un accès limité aux opportunités d'approvisionnement.

Dans la plupart des pays, l'approvisionnement des gouvernements compte pour environ 15 à 20 % du PIB, et au niveau mondial les entreprises dépensent chaque année \$E.-U. 300 milliards en biens et services. Un approvisionnement ciblé qui garantisse aux femmes et autres groupes défavorisés une part équitable de contrats représente un potentiel de bénéfices énormes pour toutes les parties prenantes.

Dans ce groupe, les responsables d'achats des entreprises ou des gouvernements discuteront de la diversification des sources d'approvisionnement et des avantages à acheter auprès d'entreprises appartenant à des femmes. Ce groupe réunira des participants du WEDF ainsi que du WVEF.

17h30-18h00 **Session de clôture**