

ITC

RAPPORT DU COMITÉ
CONSULTATIF DU FONDS
GLOBAL D'AFFECTATION
SPÉCIALE

2007

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. Les cartes sont fournies uniquement pour faciliter la lecture.

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

Novembre 2008
Original : anglais

Groupe consultatif commun du Centre du commerce international
Quarante-deuxième session
Genève, 10 - 11 décembre 2008

© Centre du commerce international 2008

SYNTHÈSE

INTRODUCTION

1. La proposition visant à créer un Fonds global d'affectation spéciale (FGAS) et un Comité consultatif fut adoptée à la vingt-huitième réunion du Groupe consultatif commun (GCC) en juin 1995. Les activités financées par le FGAS ont été lancées au début de l'année 1996.
2. Au cours de l'année 2007, le FGAS fonctionnait encore comme un mécanisme essentiel visant à élargir la portée des activités de coopération technique de l'ITC. S'ajoutant à son budget ordinaire, l'ITC a pu fournir certains services à des pays partenaires et proposer des activités à un plus grand nombre de bénéficiaires. Sept programmes du 2e Compte étaient opérationnels en 2007.
3. Sous l'effet conjugué et synergique des ressources et activités relevant des premier et deuxième Comptes, l'ITC a pu répondre de manière efficace aux demandes collectives des pays partenaires. Grâce aux ressources du premier Compte, l'ITC a pu créer un programme visant à changer son mode de gestion et mettre en place une procédure de réforme, donnant naissance début 2008 à une nouvelle structure organisationnelle. Le premier Compte a également assuré la disponibilité de services d'experts de haut niveau et permis à l'ITC d'élargir sa palette d'activités complémentaires liées au commerce.

LE COMITÉ CONSULTATIF

Mandat

4. Le Comité consultatif, présidé par le Directeur Général de l'ITC, conseille le Secrétariat et veille à la transparence de l'utilisation du Fonds.

Membres du Comité

5. Le Comité comprend actuellement 21 membres : Allemagne, Canada, Chine, Cuba, Danemark, Fédération de Russie, Finlande, France, Inde, Irlande, Italie, Madagascar, Népal, Nigéria, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, République islamique d'Iran, Royaume-Uni Suède, Suisse et Venezuela (République bolivarienne du). De plus, le statut d'observateur a été accordé à la demande des pays suivants : Algérie, Argentine, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Cameroun, Chili, Commission européenne, Égypte, États-Unis d'Amérique Éthiopie, Japon, Malte, Pakistan, Panama, Pérou, Roumanie, Slovénie, Tunisie et Turquie.

Réunions du Comité

6. Le Comité s'est réuni deux fois en 2007 afin de passer en revue les rapports sur l'utilisation des fonds relevant du premier Compte et les progrès des six programmes en cours financés par le deuxième Compte, à savoir : World Trade Net, la Promotion du Commerce Sud-Sud, le Programme E-Trade Bridge pour les PME, ServiceExportNet, le Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation et la conception et gestion des stratégies nationales d'exportation. Un septième programme intitulé Access Bridge a été ajouté au cours de l'année.
7. Lors de sa réunion en mars 2007, le Comité consultatif a été informé de la préparation du Document de programme consolidé de l'ITC et de l'état d'avancement de la mise en œuvre des recommandations du rapport d'Évaluation externe concernant l'ITC et que la Direction supérieure a estimé être un point de départ très utile pour initier un changement dans la procédure de gestion. Pour mettre en œuvre les recommandations du rapport d'Évaluation, l'ITC mènerait à bien plusieurs initiatives comprenant la sélection de consultants externes chargés des communications, la gestion basée sur les résultats et l'harmonisation organisationnelle. Le Comité prit connaissance de la liste de ces initiatives, y compris les conditions de financement.
8. Le Comité consultatif s'est réuni en septembre 2007 afin de passer en revue l'utilisation des fonds relevant des premier et deuxième Comptes ainsi que l'avancement des programmes du

deuxième Compte. Le Comité a également été informé de l'état d'avancement du changement de gestion de l'ITC. Un groupe de travail a préparé un document de réflexion sur la gouvernance devant être débattu en octobre 2007 avec des représentants de régions de pays en développement basés à Genève. Le Directeur Général de l'ITC a également informé le Comité des travaux intensifs entrepris sous l'égide de l'ITC, comprenant l'examen de la vision, l'énoncé de missions, les valeurs internes et l'approche stratégique de l'ITC. Concernant la restructuration de l'organisation, des experts externes ont travaillé sur une proposition de nouvelle structure qui devrait être plus efficace, cohérente et répondre aux besoins des clients de l'ITC.

GCC de décembre 2007

9. Avant sa 41^e réunion en décembre 2007, le Groupe consultatif commun de l'ITC a reçu des propositions de gouvernance de l'ITC et en approuva une visant à établir un nouveau Fonds d'affectation spéciale de l'ITC à partir du 1^{er} janvier 2008. Le Fonds global d'affectation spéciale actuel continuera de fonctionner en parallèle au nouveau Fonds d'affectation spéciale de l'ITC jusqu'au 31 décembre 2009. Le Groupe a également débattu de la composition d'un nouveau Conseil consultatif, dont le mandat a été exposé dans un document de travail, proposant que ce nouveau Conseil soit entre autres chargé des questions financières et de programmation. Le Groupe a toutefois reconnu que des consultations informelles et discussions supplémentaires entre les membres sur la composition et l'accession au Conseil consultatif étaient indispensables et le Président du GCC s'est dit être prêt à faire avancer cette initiative et à simplifier le processus de consultation, lancée début janvier 2008.

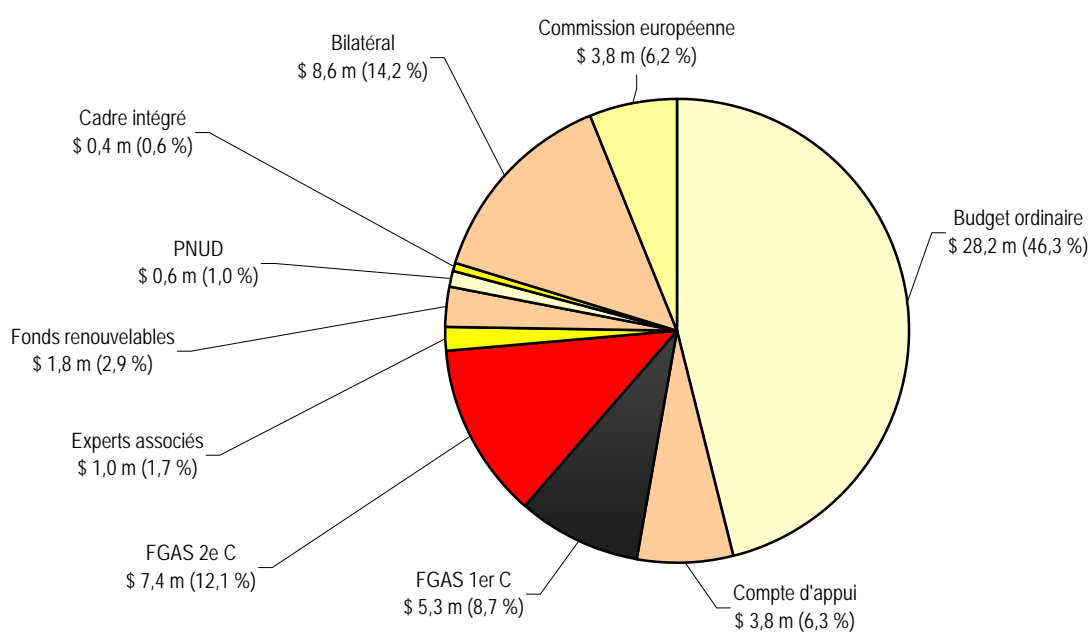
10. Accords du GCC de l'ITC :

- La réunion annuelle du GCC devrait normalement avoir lieu en décembre, avec des sessions de travail plus courtes et simplifiées; les nouveaux arrangements du GCC pourraient être examinés à la lumière d'un accord sur les nouveaux arrangements consultatifs.
- L'année financière sera alignée sur le cycle budgétaire ordinaire, à savoir 1^{er} janvier 2008- 31 décembre 2009. L'année financière du Fonds global d'affectation spéciale aura la même durée.
- Un nouveau Fonds d'affectation spéciale de l'ITC devrait être mis en place dès le 1^{er} janvier 2008 et le Fonds global d'affectation spéciale devrait continuer de fonctionner en parallèle au nouveau Fonds jusqu'au 31 décembre 2009. Le nouveau Fonds d'affectation spéciale De l'ITC comprendra différents comptes dont le degré d'affectation variera, y compris à des fins sociales/thématiques, régionales et nationales.
- La Présidence du GCC entamerait des débats entre les parties intéressées sur un éventuel nouveau Conseil consultatif en janvier 2008. En attendant un accord sur les nouveaux arrangements, la structure de gouvernance actuelle continuerait de fonctionner.
- Les décisions du GCC et les discussions consécutives concernant toute nouvelle structure de gouvernance influenceront sur le fonctionnement du Comité consultatif en 2008 et au-delà.

11. Le graphique circulaire ci-dessous situe le Fonds global d'affectation spéciale parmi l'ensemble de la structure de financement de l'ITC. Des informations supplémentaires en matière de

dépenses et allocations de fonds au cours de l'année 2007 se trouvent dans les Tableaux statistiques (Annexe II du rapport annuel 2007 de l'ITC).

Dépenses de l'ITC par Fonds au 31 décembre 2007
Total \$E.-U. 60,9 millions

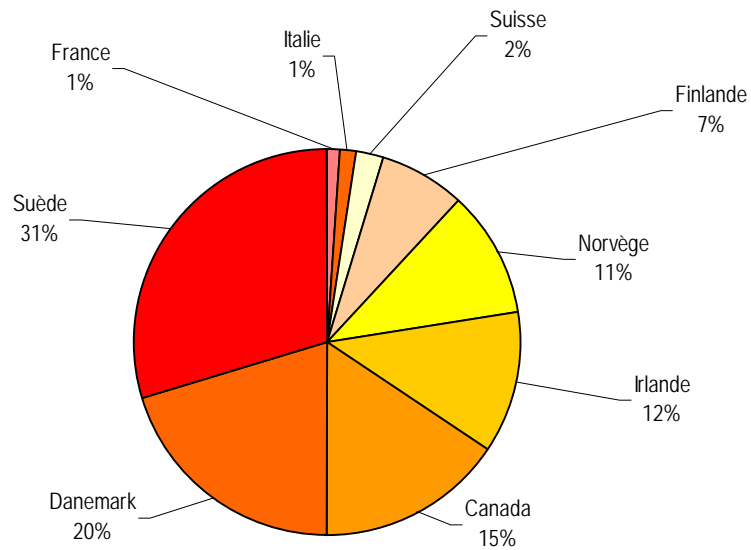


1^{er} COMPTE

INTRODUCTION

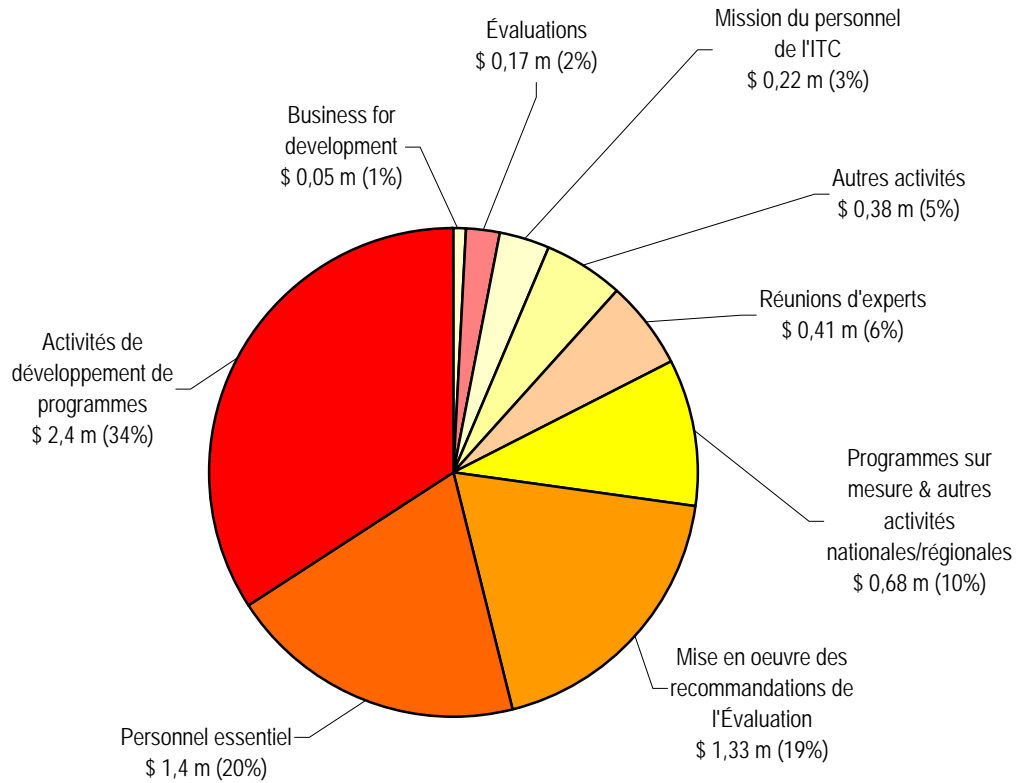
12. Les contributions versées au premier Compte servent essentiellement à financer les services d'experts techniques, les activités de développement de programmes dans les domaines de priorité approuvés par le GCC et les activités nationales (principalement la formulation de projets sur mesure) pour lesquels les ressources provenant du budget ordinaire et d'autres sources sont insuffisantes. Elles financent également d'autres activités d'appui aux travaux de l'ITC, telles que des missions, des réunions d'experts et des évaluations indépendantes. Le Secrétariat de l'ITC utilise régulièrement ces contributions non affectées en fonction des besoins les plus urgents, en tenant dûment compte des critères fixés par le Comité consultatif. Au cours de l'année 2007, les fonds relevant du premier compte ont également été attribués aux initiatives liées au suivi des recommandations de l'Évaluation externe et notamment du processus de changement du mode de gestion de l'ITC.

Allocations au 1er Compte par source de fonds
janvier-décembre 2007



13. En avril 2007, le GCC a convenu de réajuster l' « exercice fiscal » du FGAS au reste de ses opérations financières en appliquant l'année civile au lieu de l'année allant du 1er juin au 31 mai. Les chiffres indiqués ci-dessous correspondent aux fonds disponibles pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2007.
14. Le total des ressources disponibles en 2007 s'élevait à \$E.-U. 13,4 millions.

Allocations au 1er Compte* par activité
janvier-décembre 2007



**Allocations brutes, comprenant les coûts d'appui aux programmes*

Synthèse des allocations en 2007

Personnel essentiel (\$E.-U. 1 209 352)

Ce sous-compte a financé en partie 10 postes essentiels de conseils de haut niveau en matière de financement des exportations, d'emballage à l'exportation, de contrôle de qualité des exportations, de développement de la gestion d'entreprises, d'analyses de marché, d'exportation de services et de défense des intérêts des entreprises. D'autres sources de financement utilisées, comme le décrivent en détail les projets nationaux et multinationaux, ont été le budget des dépenses d'appui et les fonds correspondant aux postes vacants inscrits au budget ordinaire chaque fois que cela était possible.

Missions réalisées par le personnel de l'ITC (\$E.-U. 212 483)

Ces missions étaient liées au programme de travail. Elles avaient des objectifs divers, notamment participer à des réunions spécialisées et assurer la liaison avec des organisations qui sont ou pourraient devenir partenaires, activités qui ne pouvaient être financées par le budget ordinaire. L'ITCI a délibérément élargi la portée de ses activités en réponse aux invitations d'un nombre croissant de partenaires.

Activités de développement des programmes (\$E.-U. 2 132 510)

À ce titre ont été financées des activités visant à renforcer les capacités de l'ITC en matière de recherche et de services, telles que « La mode éthique comme nouvelle approche des marchés internationaux pour les producteurs africains », le lancement d'un programme intégré d'appui commercial au Libéria, la préparation d'un programme de promotion commerciale du COMESA, la conception d'une Plateforme de développement de portails d'information commerciale et l'amélioration des chaînes logistiques et de la facilitation des échanges pour soutenir le commerce intrarégional des pays de la CDAA sélectionnés ».

Formulation de projets sur mesure et autres activités nationales et régionales (\$E.-U. 506 721)

En l'absence d'autre financement disponible, les ressources allouées à ce titre ont permis à l'ITC de répondre aux demandes de pays spécifiques d'assistance en matière de développement de projets et programmes, à partir de l'évaluation des besoins et des méthodes de conception du programme. Les fonds ont entre autres été alloués pour la proposition de promotion du commerce Sud-Sud par le tourisme par une plus grande prise de conscience par l'Afrique de l'ouverture du marché touristique chinois, pour la formulation du projet relevant du Cadre intégré renforcé et pour la préparation de stratégies nationales de coopération de développement commercial avec cinq pays des Balkans occidentaux (Albanie, Bosnie-Herzégovine, ARY Macédoine, Monténégro et Serbie)

Réunions d'experts (\$E.-U. 403 668)

Les ressources allouées à ce titre ont permis de financer des intrants auxiliaires en rapport avec le Forum mondial pour le développement des exportations 2007 (FMDE) en octobre à Montréal et de soutenir l'organisation d'un atelier de travail régional de haut niveau à Ouagadougou destiné à aider les PMA africains à renforcer leur capacité nationale à mettre en œuvre le CIR.

Évaluations

(\$E.-U. 169 778)

À ce titre ont été financés les coûts de deux évaluations (du Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation et les activités de l'ITC liées au Système commercial multilatéral (SCM)).

Business for Development

(\$E.-U. 46 871)

Les ressources ont été utilisées afin de poursuivre une série de réunions « Business for Development » (B4D) de l'ITC, en organisant en collaboration avec l'OMC et la CNUCED, un événement régional à Vienne en faveur des pays de la CEI. Cet événement a permis de mener à bien une évaluation conjointe des opportunités et défis découlant du processus d'adhésion de l'OMC (étapes pré- et post-adhésion) pour le secteur privé dans les pays suivants : Arménie, Géorgie, République kirghize, Moldova, (membre récent); et Azerbaïdjan, Bélarus, Kazakhstan, Russie, Tadjikistan, Ukraine et Ouzbékistan (tous en processus d'adhésion).

Autres activités

(\$E.-U. 301 642)

Ce sous-compte a été créé en 2004 pour recevoir des fonds du gouvernement du Danemark en vue de financer des activités en faveur du développement des exportations de produits biologiques et d'autres produits écologiques.

Mise en œuvre des recommandations de l'Évaluation externe de l'ITC

(\$E.-U. 1 181 237)

L'Évaluation externe de l'ITC recommandait un changement dans la stratégie de gestion en vue de forger les valeurs communes de l'organisation parmi le personnel à tous les niveaux et renforcer les fonctions clés de la gestion, comprenant plus spécifiquement : une organisation davantage axée sur des projets nationaux, des partenariats nationaux plus solides, la priorité à des activités nationales et la culture de gestion basée sur les résultats, y compris la mise en œuvre d'un cadre de gestion du rendement. En 2006, les pays donateurs se sont vus solliciter une aide financière visant à permettre à l'ITC de mettre en œuvre ces recommandations et plusieurs donateurs ont accepté qu'une partie de leur contribution annuelle au premier Compte puisse être utilisée à cette fin. Les fonds ont servis à développer une Stratégie de communication et de marque, entreprendre une enquête auprès de clients externes, pourvoir des postes de conseillers juridiques et de consultants en stratégie de programme et financer les services d'experts en matière de changement organisationnel et de mode de gestion (des informations supplémentaires sont disponibles dans le rapport annuel 2007 de l'ITC).

EXEMPLES D'ACTIVITÉS FINANÇÉES PAR LE 1^{er} COMPTE

La mode éthique comme nouvelle approche des marchés internationaux pour les producteurs africains

Ressources allouées : \$E.-U. 111 705



15. Cette activité avait pour objectif de développer une approche programmatique de l'ITC ainsi que de rédiger un document de projet visant à relier les producteurs africains des secteurs du cuir, du textile et des industries créatives au système mondial de la mode à travers leur chaîne de valeur respective. L'expérience a montré qu'il existe un nouveau segment de marché (mode éthique) émergent et que les stylistes et maisons de mode sont intéressés par la création de matériels et d'idées en relation avec le patrimoine culturel de pays en développement et plus particulièrement de l'Afrique. Des recherches ont été entreprises pour évaluer le potentiel de ce segment dans trois pays d'Afrique de l'Est (Kenya, République-Unie de Tanzanie et Ouganda), un pays d'Afrique australe (Afrique du Sud) ainsi que dans le marché de la mode. Les travaux ont confirmé l'adaptabilité du segment de la mode éthique pour les producteurs africains et l'ITC a établi un document de projet en vue de faire participer des maisons de mode européennes et américaines pour : développer de nouvelles compétences créatives et de conception dans le domaine de la mode, définir des méthodes de développement de nouvelles capacités de conception parmi les producteurs africains dans les secteurs formels et informels et établir des liens en aval et en amont entre eux, créer un nouveau modèle de structure de soutien reposant sur un réseau de centres de création de produits en Afrique et définir des méthodes pour présenter un modèle d'intervention qui pourrait être appliqué dans d'autres régions. Les premières collections pilotes de mode éthique ont été présentées et produites dans des communautés défavorisées d'Afrique. Les créateurs et maisons de mode internationaux ont participé à ce projet. Des groupes de producteurs informels de communautés défavorisées de deux pays (Kenya et Ouganda) se sont également impliqués de manière structurée. Le projet a donc permis d'obtenir à la fois la contribution de maisons de mode internationales basées en Europe et de groupes communautaires d'Afrique. Cet accomplissement marque l'étape de l'intégration de communautés pauvres et défavorisées dans une chaîne de valeur internationale, dans le cadre d'une approche plus large de la mode éthique développée dans le cadre du suivi de ce projet.

Formulation du Programme de développement du commerce régional de l'ITC en Afrique (PACT II)

Ressources allouées : \$E.-U. 244 136

16. Ce projet génère des facteurs de programmation pour la formulation du Programme de développement du commerce régional de l'ITC, qui englobe trois groupes sous-régionaux en Afrique : le COMESA, la CEEAC et la CEDEAO. Plus spécifiquement, il implique la préparation d'examens potentiels de marché pour les trois régions, de missions d'évaluation pluridisciplinaire des besoins comprenant des révisions institutionnelles des organisations homologues panafricaines et régionales ciblées. Le résultat essentiel réside dans la production d'un document de programme de haute qualité qui doit être préparé conformément au modèle de programme et aux principes de la gestion axée sur les résultats de l'ACDI. La proposition de projet a été examinée conformément aux observations de l'ACDI et à nouveau présentée à l'Agence le 31 janvier 2008.

Établissement de nouveaux liens entre le marché et les exportateurs de produits pharmaceutiques de pays en développement en respectant les conditions de l'OMS

Ressources allouées : \$E.-U. 88 169



17. Le point 7 du 8^e OMD souligne que la coopération avec l'industrie pharmaceutique est considérée comme un mécanisme puissant permettant de rendre les médicaments essentiels disponibles dans les pays en développement. De nombreuses PME situées dans le Sud ne sont pas en mesure de fabriquer des médicaments garantissant qualité et sécurité pour leurs populations. Elles manquent par conséquent d'importantes opportunités commerciales car elles ne peuvent répondre aux marchés plus exigeants.
18. Ce projet avait pour objectif de créer un programme à part entière, en coopération avec l'OMS, visant à renforcer les capacités des PME des pays en développement à fabriquer des médicaments contre le VIH, la malaria et la tuberculose pour pénétrer de nouveaux marchés d'exportation.
19. Les organismes nationaux de réglementation (ONR) de Cuba (CECMED), du Pérou (DIGEMID), d'Argentine (ANMAT) et du Brésil (BRAZIL) ont officiellement exprimé leur participation et soutien au projet.
20. Dans le cadre de la coopération Sud-Sud, le CECMED a attribué ses experts « *ad honorem* » pour transférer leur savoir-faire et fournir une assistance technique à d'autres ONR et sociétés pharmaceutiques dans d'autres pays d'Amérique latine.

21. Premier séminaire de formation tenu à La Havane, à Cuba, du 19 au 23 février 2007: tous les participants ont indiqué avoir acquis les connaissances, outils et informations nécessaires à la préparation du dossier de préqualification. Les experts du CECMED, l'Agence cubaine de réglementation, ont également déclaré être désormais prêts à transférer leurs savoir-faire et expérience aux ONR des autres pays d'Amérique latine. Toutefois, la conformité aux conditions préalables de l'OMS peut être plus longue à obtenir pour les fabricants de médicaments avant la présentation de leur demande car l'autorisation de commercialisation implique l'intégration de diverses normes de qualité distinctes de celles requises au niveau national. Les entreprises doivent également soumettre leurs produits à des études de bioéquivalence avant de présenter leur dossier de préqualification.
22. Second séminaire de formation organisé à Lima, au Pérou du 28 mai au 1^{er} juin 2007: 80 experts du DIGEMID (Organisme péruvien de réglementation) et 13 entreprises pharmaceutiques péruviennes y ont participé. Les experts du CECMED ont transmis leur savoir-faire aux experts du Pérou et grâce à l'organisation d'un atelier de formation supplémentaire préalable au séminaire, visant à familiariser les experts péruviens avec les aspects relatifs à la préqualification qui divergent de la réglementation nationale, cette coopération Sud-Sud a été davantage renforcée. Ce séminaire a été financé par le DIGEMID et a permis aux experts péruviens de mieux intégrer l'assistance technique fournie lors du séminaire sur la préqualification. Les participants ont également déclaré avoir acquis les outils nécessaires à l'élaboration du dossier de préqualification. Cependant, certains obstacles liés aux études de bioéquivalence persistent puisqu'il n'existe aucun centre au Pérou fournissant ce type de services qui doivent alors être sollicités auprès du Brésil. ANVISA, l'ONR du Brésil, recueille des informations sur les Centres agréés brésiliens qui peuvent exporter ces services aux fabricants de médicaments du Pérou.
23. En ce qui concerne la reproduction de cette initiative dans certains pays d'Afrique disposant d'une capacité de production adéquate, il convient de veiller particulièrement à compléter les activités entreprises actuellement par l'OMS sur le continent. En effet, tandis qu'elles étaient inexistantes en Amérique, elles sont particulièrement florissantes en Afrique. Les deux organisations se complétant, un programme à part entière en étroite coopération avec l'OMS, abordant plusieurs OMD à la fois peut être développé en Afrique. L'OMS se concentrerait sur les aspects de la préqualification relatifs à la production et à la qualité des médicaments, tandis que l'ITC guiderait les entreprises préqualifiées vers le marché. L'existence d'une incitation économique est une condition sine qua non pour que les PME des pays en développement puissent être en mesure de produire/exporter des médicaments pour lutter efficacement contre le VIH, la malaria et la tuberculose. Ceci requiert des débats entre les hauts fonctionnaires des deux organisations allant au-delà des aspects techniques, y compris le partage des ressources financières multilatérales.

Développement des exportations de produits biologiques, issus de cultures biodiverses et autres produits respectueux de l'environnement

Ressources allouées : \$E.-U. 92 785



24. Les marchés de produits agroalimentaires biologiques de l'Union européenne et des États-Unis sont en croissance et représentent environ \$E.-U. 25 milliards. Pour les pays en développement, cette croissance constitue l'une des rares opportunités de diversifier leurs exportations vers des produits de valeur ajoutée et garantir des parts de marché. Les produits naturels sont des produits alimentaires et des végétaux principalement récoltés dans la nature et destinés à l'industrie cosmétique et aux médicaments. On estime la valeur totale des échanges mondiaux de produits naturels à \$E.-U. 65 milliards. Vu le grand nombre de produits végétaux et animaux dont on connaît les propriétés bénéfiques pour l'homme, les pays en développement disposent d'un considérable potentiel d'exportations.
25. Le commerce de ces produits est fortement lié à la réduction de la pauvreté rurale et à la préservation de l'environnement et de la diversité biologique.
26. Les producteurs et transformateurs de produits biologiques et naturels des pays en développement rencontrent encore des obstacles décourageants à l'heure de pénétrer ce marché, notamment les exigences strictes de qualité, des coûts de certification élevés, l'absence d'information sur le marché et de compétences en matière de commercialisation. En réponse à ces défis et au souhait d'occuper un segment de niche en matière d'ATLC dans ce domaine, l'ITC a créé le poste de conseiller principal en développement des marchés, disposant de ressources pour mener à bien l'assistance technique dans ce domaine.
27. Ce projet a pour but de fournir un appui au développement des exportations de produits agricoles biologiques, issus de la diversité biologique et respectueux de l'environnement. Les activités comprendront des études de marché, le renforcement des capacités en matière de certification, le développement de produits et la promotion des exportations.
28. En partenariat avec le Réseau kenyan d'agriculture biologique et le Mouvement national de l'agriculture biologique de l'Ouganda, l'ITC a identifié quatre groupes de petits exploitants qui bénéficieront d'une formation en matière d'agriculture biologique et d'exportation. Au cours du premier semestre 2008, plusieurs centaines de familles agricoles recevront une formation et un appui en matière de certification biologique. Cela permettra à ces groupes d'accéder à des marchés de plus grande valeur et assurer ainsi des prix plus élevés pour leurs produits.
29. En coopération avec le Mouvement national de l'agriculture biologique de l'Ouganda (NOGAMU) et le Conseil ougandais de promotion des exportations (UEPB), une « Tournée des acheteurs » a été organisée. Sept acheteurs européens intéressés par l'importation de produits biologiques ougandais ont rencontré des exportateurs, des agriculteurs et des parties prenantes clés du secteur des produits biologiques lors d'une tournée de cinq jours à travers le pays.

30. Les acheteurs ont d'abord visité un certain nombre d'institutions gouvernementales à Kampala et Entebbe afin de débattre des opportunités et contraintes des exportations de produits biologiques. Puis les participants ont eu l'occasion de visiter des sociétés d'exportation et des producteurs de fruits, d'épices, de café, de coton et de graines de sésame. Grâce à la Tournée des acheteurs, les sociétés d'exportation ont eu l'occasion de recevoir des acheteurs potentiels sur le terrain, où ils ont pu apprécier la production par eux-mêmes.
31. À la fin de la tournée, les acheteurs et représentants se sont réunis à Kampala, pour envisager une mise en réseau et débattre d'une éventuelle coopération. Un des acheteurs avait déjà soumis une demande de permis d'importation de produits biologiques ougandais, et passera sa première commande d'ananas auprès d'un exportateur rencontré lors de la tournée dès obtention du permis.
32. Agriculture nationale biologique et table ronde commerciale au Rwanda. En réponse à la demande officielle du Gouvernement du Rwanda, l'ITC a organisé en partenariat avec le Ministère rwandais de l'agriculture et des ressources animales un séminaire de trois jours sur l'agriculture biologique et le commerce. Cet événement, tenu à Kigali en octobre, a rassemblé 70 parties prenantes nationales et régionales, afin de débattre des options politiques pour soutenir le développement du secteur des produits biologiques au Rwanda. L'ITC a produit un document d'Option de politique destiné au Gouvernement rwandais, suite aux débats tenus lors de l'atelier. Ce document vise à fournir des conseils en matière de soutien politique du secteur.
33. L'ITC a publié de nombreux documents techniques en 2007 sur les marchés de produits biologiques, tous disponibles sur le site Web www.intracen.org/organics (Synthèse de la production mondiale et Commercialisation de produits biologiques récoltés dans la nature, Impact économique de l'Interdiction du transport aérien de produits biologiques au RU, Transport aérien de fruits et légumes frais – Examen de l'Impact sur l'environnement et des options politiques, et Marché européen de fruits et légumes biologiques de Thaïlande).

Rapport commun ITC/CNUCED/OMC 'Profils tarifaires dans le monde'

Ressources allouées : \$E.-U. 82 111

34. Avant l'élaboration des Profils tarifaires dans le monde, l'accès aux tarifs douaniers de tous les membres de l'OMC était limité à un nombre restreint de spécialistes du commerce. Publication commune de l'ITC, de l'OMC et de la CNUCED, les Profils tarifaires dans le monde constituent un document de référence qui s'efforce d'améliorer la transparence à l'échelle internationale de ces informations par leur mise à disposition de tous et permet à l'utilisateur de comparer facilement les tarifs douaniers de tous les pays aux mêmes conditions. Il répond immédiatement aux besoins des analystes des politiques commerciales partout dans le monde, engagés dans des négociations commerciales multilatérales et régionales/bilatérales mais également à ceux du secteur des entreprises en démystifiant le thème complexe des tarifs douaniers et en leur donnant la possibilité de mener un dialogue plus actif avec les responsables.

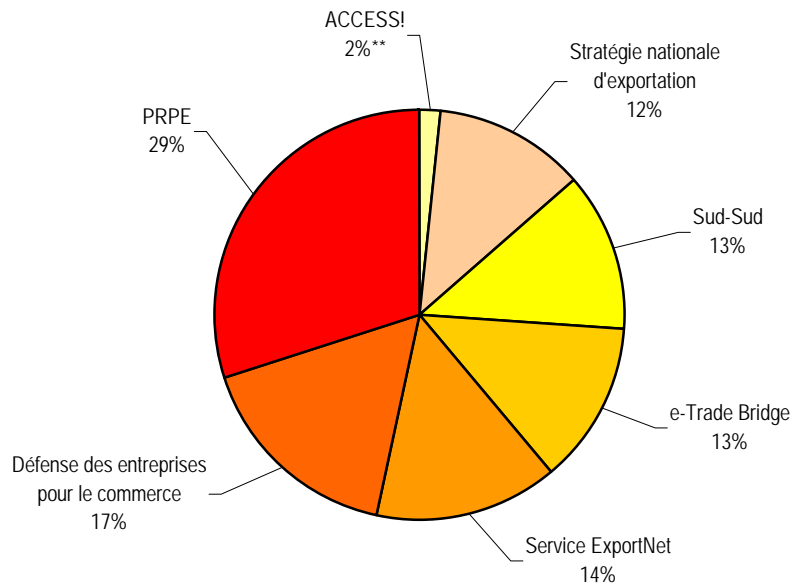
2^e COMPTE

INTRODUCTION

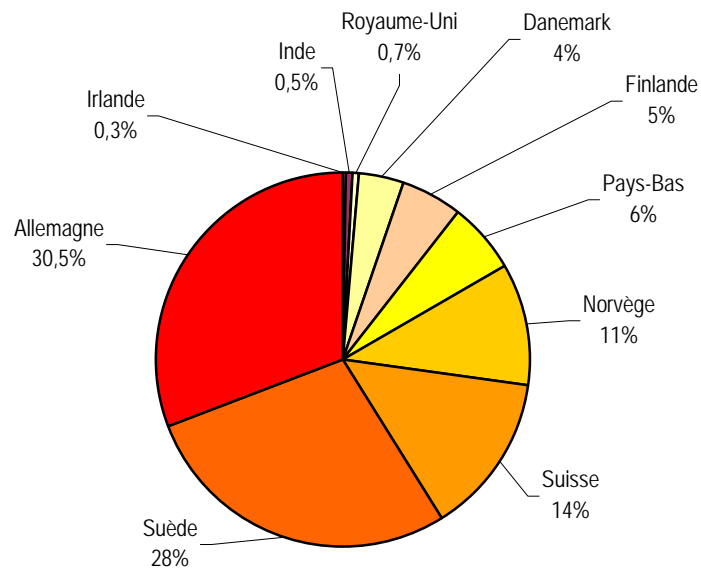
35. Les contributions relevant du deuxième Compte sont versées par des donateurs pour appuyer des activités de programme spécifique. Tout au long de l'année 2007, sept programmes du deuxième Compte étaient opérationnels :

- Défense des intérêts des entreprises pour le commerce (World Trade Net)
- Promotion du commerce Sud-Sud (PCSS)
- Programme E-Trade Bridge pour les PME (un programme de développement des capacités pour le commerce électronique)
- Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation (PRPE)
- ServiceExportNet
- Conception et gestion des stratégies nationales d'exportation
- Programme ACCESS! Bridge

Dépenses du 2e Compte par programme
janvier - décembre 2007



Allocations au 2e Compte par source de financement
janvier - décembre 2007



**Financement pour la période octobre - décembre

DÉFENSE DES INTÉRÊTS DES ENTREPRISES POUR LE COMMERCE (WORLD TRADE NET)

Introduction

36. Le World Trade Net facilite l'intégration des priorités des entreprises dans les négociations et politiques commerciales internationales des pays en développement et des économies en transition, principalement en apportant une analyse des implications commerciales du nouvel environnement commercial international et en organisant des débats thématiques public-privé sur des questions prioritaires pour les communautés d'entreprises des pays en développement, à économies en transition et les moins avancés.

Accomplissements

Négociations de l'OMC

37. Pour répondre aux besoins exprimés par les membres du réseau, le programme a en outre élaboré des documents techniques destinés à mettre en lumière la dimension spécifique commerciale des négociations de l'OMC sur : l'agriculture, l'AMNA, les services et la facilitation des échanges. Les tables rondes basées à Genève ont réuni des représentants d'entreprises du Nord et du Sud, des analystes de politiques commerciales, des experts de haut niveau d'organisations internationales, comprenant l'OMC, la CNUCED, la BM, l'OCDE, la FAO et des négociateurs commerciaux. L'issue de ces événements doit permettre de renforcer les capacités du secteur privé à véritablement nouer le dialogue avec leurs gouvernements pendant les négociations. Les publications sont largement distribuées à travers le World Trade Net et sont disponibles en ligne sur le site Internet du Programme¹.

¹ Document analytique sur les implications commerciales des négociations relatives à l'agriculture;

Document analytique sur les implications commerciales des négociations sur l'AMNA (un accent spécifique étant mis sur des secteurs d'intérêt prioritaire pour les pays en développement, y compris les textiles et vêtements, le secteur automobile, l'électronique, le poisson et les produits à base de poisson);

Documents analytiques sur les implications commerciales des négociations sur les Services (AGCS); le premier couvre le secteur financier et les télécommunications, tandis que le second couvre en 1^e Partie Les services de facilitation des échanges et en 2^e Partie La mobilité temporaire des travailleurs

APE et intégration régionale

38. Le Programme a d'autre part donné diverses tribunes à des dialogues entre les secteurs public et privé sur les implications des négociations relatives aux APE pour le commerce, à la CEDEAO, les régions de la CDA et le CARIFORUM, ainsi que sur l'intégration régionale en Asie et l'adhésion à l'OMC des pays de la CEI. quelques exemples illustratifs sont décrits ci-dessous.

Commerce et négociations relatives aux APE – Afrique de l'Ouest

39. Dans le cadre des dialogues réunissant les secteurs public et privé sur les implications commerciales des négociations relatives aux APE, le Programme a organisé à Accra, au Ghana une session de sensibilisation et de renforcement des capacités destinée aux représentants et responsables commerciaux, la CEDEAO, avec des participants provenant du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, de Gambie, du Ghana, de la Guinée, de la Guinée Bissau, du Libéria, du Mali, de la Mauritanie, du Niger, du Nigéria, du Sénégal, du Sierra Leone et de Togo. Cette session a permis de débattre des opportunités et défis découlant des négociations en cours avec l'UE et des approches politiques que les représentants commerciaux doivent défendre dans le cadre des négociations relatives aux APE ainsi qu'à l'égard de l'intensification de l'intégration régionale. Le dialogue a donné une opportunité aux représentants d'interagir avec leurs négociateurs nationaux, des analystes de politiques commerciales venant d'organisations internationales, ainsi que de solliciter des précisions auprès de représentants des Communautés européennes. Suite aux deux journées de dialogue intensif et sur la base de la compréhension des questions abordées au cours de la session, les Chambres de Commerce et les Associations commerciales de la région se sont organisées pour défendre les intérêts des entreprises et ont transmis à leur gouvernement et au secrétariat de la CEDEAO une déclaration commune contenant une liste détaillée de recommandations sur leurs priorités dans les négociations.

Implications commerciales de l'adhésion à l'OMC : Réunion des pays de la CEI

40. Axé sur les besoins des clients de la région, qui poursuit activement des négociations pour adhérer à l'OMC, un dialogue régional a été planifié en étroite coopération avec l'OMC et la CNUCED à Vienne en faveur des pays de la CEI. Ce dialogue a constitué l'une des rares occasions pour les entreprises de s'informer sur les questions abordées par les négociations relatives à l'adhésion. La session a en outre renforcé leur capacité à s'engager avec leur Gouvernement pour évaluer conjointement les opportunités et les défis découlant des étapes de pré et post-adhésion à l'OMC pour le secteur privé des pays suivants : Arménie, Géorgie, République kirghize, Moldova (adhésion récente); et Azerbaïdjan, Bélarus, Kazakhstan, Russie, Tadjikistan, Ukraine et Ouzbékistan (tous en processus d'adhésion). Des dirigeants d'entreprises et leurs homologues gouvernementaux ont partagé leurs expériences sur les implications de l'adhésion à l'OMC, en mettant particulièrement l'accent sur le commerce de marchandises, l'agriculture, les SPS, le commerce des services et la propriété intellectuelle. Les défis et opportunités pour les entreprises émanant de la libéralisation du commerce dans le cadre de

leur adhésion à l'OMC et le rôle de sensibilisation du secteur privé dans le contexte de négociations commerciales ont été illustrés par la participation des IPC des pays ayant récemment adhéré à l'UE (Bulgarie et Roumanie).

Aide pour le Commerce (ApC) <Aid for Trade (AfT)>

41. En vue de refléter, mesurer et souligner le rôle important envisagé par l'Équipe spéciale de l'OMC sur l'Aide pour le Commerce en faveur du secteur privé, et à la demande de l'OMC, l'institution World Trade Net a programmé trois Dialogues interactifs avec le secteur privé dans le cadre des Examens régionaux de l'APC organisés par l'OMC de concert avec la BID, la BAD et la BAfD à Lima (Pérou), Manille (Philippines) et Dar es-Salaam (Tanzanie) respectivement.
42. Ces Dialogues ont permis de faire le point sur les nombreuses occasions où les secteurs public et privé ont collaboré pour la promotion du commerce. De nombreuses leçons ont ainsi pu être tirées des initiatives menées à bien dans certains pays et des évaluations réalisées sur la manière dont ces initiatives pourraient être reproduites ailleurs. Ces événements ont permis de définir les besoins spécifiques du secteur privé, comment l'aide pour l'initiative commerciale doit aborder ces besoins, et comment les priorités doivent être établies, dans les trois domaines suivants :
- Le secteur privé comme défenseur d'une réforme politique du commerce et de la création d'un environnement favorable aux entreprises;
 - Le secteur privé comme partenaire pour concevoir, financer et mener à bien des projets d'infrastructure et
 - Les petites et moyennes entreprises surmontant les contraintes du côté de l'offre pour profiter des opportunités de la libéralisation du commerce
43. Les résultats² des dialogues régionaux ont été partagés au cours de l'Examen global de l'OMC tenu en novembre 2007 à Genève.

Partenariats

44. En apportant son savoir-faire unique et son expertise sur les implications commerciales des négociations relatives aux échanges, le World Trade Net a contribué à enrichir la transmission d'éléments du SCM des autres programmes de l'ITC, tels que des projets visant à promouvoir le commerce des services/AGCS, au Nigéria et au Botswana, ainsi que l'ATLC parrainée par l'UE en Asie (Pakistan, Sri Lanka, Indonésie et Viet Nam).

² Rapport consolidé des trois dialogues avec le secteur privé disponible sur www.intracen.org/mts, cliquez sur Aid for Trade.

45. Le Programme a par ailleurs développé des synergies avec d'autres fournisseurs d'ATLC, y compris l'OMC, la CNUCED, l'UN-IAS, l'OCDE, l'ICTSD ainsi que des interactions avec des organisations de défense des intérêts des entreprises, du Nord et du Sud, y compris BusinessEurope, la Confédération des industries indiennes (CII), le Forum européen sur les services (ESF), Eurocommerce, EuroChambers, General Electric, Infosys SGS, UPS, et la Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM).
46. D'autres partenariats ont été établis, dans le cadre d'événements relatifs aux APE, avec : le Groupe des Employeurs de la CDAA, le Réseau des organisations paysannes et des producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA), la Chambre consulaire régionale de l'UEMOA, le NEPAD, les Agences de promotion des investissements de l'Afrique de l'Ouest (IPAWAS), FOPAO - Fédération des organisations patronales d'Afrique de l'Ouest, CAIC.
47. Le programme a également collaboré avec des établissements universitaires régionaux renommés tels que TRALAC (Stellenbosh/Afrique du Sud), ICRIER (Delhi/Inde) ainsi que des secrétariats régionaux comme le secrétariat de la CDAA, la Commission de la CEDEAO, l'UEMOA et la CRNM.

Perspectives pour 2008

48. En 2008, le programme sera mis en œuvre dans le cadre des activités relevant de la compétence de l'ITC : Entreprises et politique commerciale. L'objectif global de ce domaine de compétence est de créer des activités dans l'environnement commercial mondial et d'aider les responsables à intégrer la dimension commerciale dans les politiques relatives au commerce, ainsi que dans les négociations régionales et multilatérales. Il s'attachera à atteindre l'objectif double suivant :

- Renforcer les capacités du secteur privé de a) élaboration des stratégies pour saisir de nouvelles opportunités d'exportation dans le nouvel environnement commercial mondial et b) défense active des intérêts des entreprises pour concevoir et mettre en œuvre des politiques commerciales qui reflètent les besoins des entreprises
- Établir et mettre en place des systèmes de collaboration public-privé sur la conception et la mise en œuvre de politique commerciale et de questions réglementaires de façon continue

À cette fin, le programme entreprendra en 2008 les activités suivantes :

Diversification et distinction du portefeuille d'activités régionales

49. Afin de refléter de façon adéquate les besoins des clients dans différentes régions en développement, le Programme créera et mettra en œuvre, en partenariat avec l'OMC, d'autres agences des Nations Unies, des établissements universitaires et des associations professionnelles, les activités suivantes :
- Forum public-privé sur les Accords de Partenariat Économique (APE) avec l'Union européenne (Afrique)
 - Forum public-privé sur le Commerce des services et le régionalisme asiatique (Asie)
 - Forum commercial UE-Europe orientale sur l'élimination des obstacles non tarifaires à leurs échanges (Europe orientale)
 - Forum public-privé sur l'Intégration régionale en Amérique centrale (Amérique latine)

Renforcement des capacités constantes à l'échelle nationale

50. Conformément à l'introduction de la Gestion axée sur les résultats, le Programme organisera des activités pilotes, notamment dans les pays à faible revenu et les moins avancés en Afrique, en vue d'une intervention à long terme et du renforcement soutenu des capacités à l'échelle nationale en faveur de la défense des intérêts des entreprises relativement aux questions de politiques commerciales identifiées. Les thèmes qui seront traités en fonction des besoins des clients incluront les APE, le Commerce des services et la politique de la concurrence, la collaboration public-privé sur la facilitation des échanges, la participation du secteur privé aux négociations relatives à l'adhésion à l'OMC, etc.

Intégration de l'exécution d'activités à d'autres lignes d'activités de l'ITC

51. En vue de mettre en évidence les opportunités d'exportation que peuvent développer les petites et moyennes entreprises en élaborant des stratégies adéquates relatives à leurs opérations commerciales, le Programme contribuera et collaborera avec des activités d'autres sections de l'ITC responsables de la formulation et de la mise en œuvre de l'Intelligence commerciale et de Stratégies d'exportation au niveau national / du secteur / des entreprises.

Création de nouveaux outils

52. Le Programme élaborera un projet modulaire d'apprentissage sur la politique commerciale destiné aux responsables d'entreprises, qui aura pour but de renforcer leurs capacités à saisir des opportunités d'exportation dans le nouveau système commercial mondial mais également de contribuer à la conception de ce système à travers la défense efficace des intérêts des entreprises.

ITC : Forum pour débattre des questions émergentes affectant les exportations des PME

53. D'autre part, le programme deviendra lui-même le forum pour des débats sur des questions émergentes, ayant un impact substantiel sur les exportations des PME des pays en développement concernant par exemple :

- Débat sur le changement climatique : Point de vue des petits et moyens exportateurs des pays en développement
- Rôle de l'OMC dans l'examen des défis à venir et l'apport de certitude et de prévisibilité de l'environnement commercial mondial permettant aux PME d'exporter.

“Je voulais vous écrire pour remercier les efforts de l'équipe du World Trade Net pour fournir régulièrement le Business Briefing. La régularité est essentielle, tout comme le choix de thèmes pertinents. Le bulletin invite à la réflexion et apporte de la valeur ajoutée aux connaissances actuelles. Un grand merci et bonne réussite.

Bien cordialement,

Dr. Ram Upendra Das
Chercheur
Système de recherche et d'information pour les pays en développement (RIS)”

Toutes nos félicitations pour avoir fait du Business Briefing du World Trade Net un vecteur si dynamique de nouvelles relatives au SCM. C'est un outil excellent pour les exportateurs et les membres du WTN. Nous avons reçu des commentaires positifs à cet égard. Depuis début 2008, le Business Briefing du WTN constitue un service juste à temps, qui nous fournit des nouvelles et des rapports presque tous les jours.

Bref, merci !

Enrique S. Mantilla
Président
Camará de Exportadores de la República Argentina

Situation budgétaire

Défense des intérêts des entreprises pour le commerce (World Trade Net)

Au 31 décembre 2007 - (\$E.-U.)

Contributions annoncées 2005 – 2008						
	Dépenses juin - déc 2005	Dépenses jan - déc 2006	Dépenses jan - déc 2007	Total juin 2005 – déc 2007	Dépenses prévues jan - déc 2008	MONTANT TOTAL
Personnel de projet	239 602	720 071	851 559	1 811 232	693 414	2 504 646
Sous-traitance	27 327	-	19 680	47 007	126 555	173 562
Formation de	260 517	126 788	477 442	864 747	1 317 030	2 181 777
Équipement	-	9 301	6 396	15 697	7 232	22 929
Divers	33 683	43 950	54 901	132 534	85 769	218 303
(A) TOTAL	561 129	900 110	1 409 978	2 871 217	2 230 000	5 101 217
	juin 2005 - déc 2007				jan - déc 2008	TOTAL
(B) Contribution	3 429 605				-	3 429 605
(C) Montant reçu	3 429 605				-	3 429 605
(C-B) Excédent/ (Déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-				-	-
(B-A) Excédent/ (Déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	558 388				(2 230 000)	(1 671 612)

PROMOTION DU COMMERCE SUD-SUD (PCSS)

Introduction

54. En 2007, le PCSS a continué d'encourager les partenariats commerciaux et les activités de mise en réseau entre les entreprises des régions en développement. Cela a permis aux PME d'exploiter des opportunités régionales dans le cadre d'accords commerciaux existants. Le renforcement des capacités des IPC à recueillir, produire et diffuser des informations commerciales et à assumer plus de responsabilités en matière de développement régional a fait l'objet d'une attention particulière.



Accomplissements

55. De nouvelles opérations commerciales d'une valeur de \$E.-U. 2 millions ont été générées suite à une réunion acheteurs/vendeurs sur les aliments et les produits agro-alimentaires transformés organisée à Maurice en faveur de quatre pays membres de la Commission de l'océan Indien (COI);
56. 215 PME ont approfondi leurs connaissances sur la manière d'aborder les questions clés liées à l'approvisionnement lors de sessions de formation sur la gestion de la qualité et de la production, l'emballage, les prescriptions sanitaires et phytosanitaires, la commercialisation, la transformation et la valeur ajoutée dans des secteurs cruciaux pour les pays en développement : le coton, les aliments et les produits agro-alimentaires transformés, la mode et les produits pharmaceutiques;
57. Les initiatives de la coopération Sud-Sud dans le secteur du coton ont permis de transférer le savoir-faire et les compétences technologiques de la Chine, l'Inde, la Corée et la Turquie vers 57 PME africaines;
58. Sous la supervision de l'ITC, 12 IPC d'Afrique ont réalisé des enquêtes sur l'offre et la demande et identifié les entreprises clés du secteur alimentaire et de la mode;
59. En coopération avec le Ministère du Commerce et de l'Industrie (DTI) de l'Afrique du Sud, 13 membres du DTI et des IPC locales ont acquis des connaissances sur l'utilisation de la

méthodologie de la PCSS pour organiser des rencontres entre acheteurs et vendeurs et améliorer leurs services consultatifs aux PME. Comme action immédiate, le DTI organisa un séminaire de rencontre entre 20 agences des Nations Unies (NU) et 55 entreprises d'Afrique du Sud au cours du Groupe de travail d'achats interorganisations des NU en 2007;

60. 222 gestionnaires d'information des IPC et membres de réseaux nationaux d'information commerciale du Burkina Faso, du Congo, des Comores, de Madagascar, de Maurice et des Seychelles ont été formés et sont prêts à mettre à œuvre des programmes d'activités pour la gestion de leurs services d'information commerciale.

Perspectives pour 2008

61. L'ITC a mis en place un Programme de Promotion du Commerce Sud-Sud très fructueux visant à rapprocher les opérations commerciales. Dans le cadre de la Section de Renforcement des IPC récemment créée et reflétant le 2^e objectif stratégique de l'ITC, les activités porteront sur la « génération commerciale » à travers le renforcement des capacités, l'évaluation comparative et des activités de mise en réseau des IPC.
62. En 2008, l'ITC s'attachera à :
- Promouvoir le commerce interrégional à travers le Forum de développement commercial Afrique-Asie, des missions commerciales et des rencontres acheteurs/vendeurs;
 - Créer des activités en faveur de la coopération Sud-Sud dans des secteurs clés pour le développement commercial régional : le secteur alimentaire, le coton, les services et les produits pharmaceutiques à travers les initiatives « AsiaHealthCare 2008 » et « LatinPharma 2008 », Programme de préqualification de l'OMS;
 - Améliorer l'accès des pays en développement au marché des approvisionnements à travers l'initiative « Acheter en Afrique pour l'Afrique 2008 » et son adaptation à l'Amérique centrale.

Aider les PME des pays en développement à accéder au marché des achats des NU

Des responsables des achats de plus de 20 agences des NU ont rencontré individuellement les représentants de 55 entreprises d'Afrique du Sud œuvrant dans divers secteurs : produits alimentaires et agricoles, abris, eau et systèmes sanitaires, équipement informatique et télécommunications, services de consultants et de transport, etc., lors d'une rencontre organisée par le Ministère du Commerce et de l'Industrie de l'Afrique du Sud (DTI).

Cette réunion a constitué une opportunité unique pour les sociétés sud-africaines. Opérer sur le marché de l'aide internationale génère de nouveaux revenus mais renforce aussi l'image des entreprises grâce à la crédibilité que confère la collaboration avec un acheteur reconnu au plan mondial. L'Afrique est la grande bénéficiaire de l'aide internationale, et l'Afrique du Sud est le principal fournisseur africain de l'ONU mais sa part dans les achats reste faible (entre 1% et 2%).

Les participants ont salué le format de cette rencontre qu'ils ont qualifiée de « très professionnelle », « ciblée » et « bien gérée et organisée ». Auparavant, le profil des entreprises participantes avait été dressé avant de les assortir, à l'aide des logiciels et de la méthodologie de l'ITC, en se basant sur un séminaire de formation sur la PCSS organisé à Pretoria en mars 2007. Ce séminaire a formé le personnel du DTI, d'Eastern Cape Development Corporation, de Trade and Investment KwaZulu-Natal et de Trade and Investment Limpopo. La réunion a servi d'étude de cas, avec des exercices pratiques qui ont permis aux formateurs d'adapter leurs conseils. Le DTI tire actuellement le bilan de cette journée en se fondant sur la méthode d'évaluation de la PCSS et envisage d'utiliser la méthodologie pour organiser un événement similaire en 2008.

Situation budgétaire

Promotion du commerce Sud-Sud

Au 31 décembre 2007 – \$E.-U.

Contributions annoncées 2005 – 2008						
	Dépenses juin - déc 2005	Dépenses jan - déc 2006	Dépenses jan - déc 2007	Total juin 2005 – déc 2007	Dépenses prévues jan - déc 2008	GRAND TOTAL
Personnel de projet	204 574	793 233	745 354	1 743 161	1 350 863	3 094 024
Sous-traitance	3 390	44 611	66 286	114 287	144 753	259 040
Formation de groupe	190 105	234 171	202 946	627 222	458 102	1 085 324
Équipement	2 605	19 519	2 135	24 259	26 103	50 362
Divers	28 052	71 171	34 756	133 979	79 193	213 172
(A) TOTAL	428 726	1 162 705	1 051 477	2 642 908	2 059 014	4 701 922
	juin 2005 – déc 2007				jan - déc 2008	TOTAL
(B) Contribution annoncée	3 828 719				-	3 828 719
(C) Montant reçu	3 828 719				-	3 828 719
(C-B) Excédent/ (déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-				-	-
(B-A) Excédent/ (déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	1 185 811				(1 782 000)	(596 189)

PROGRAMME E-TRADE BRIDGE POUR LES PME

(un programme de développement des capacités pour le commerce électronique)

Introduction

63. Le programme e-Trade Bridge pour les PME (ETB) fait partie intégrante des programmes de développement de gestion des entreprises dans lesquels les capacités nationales de formation et de consultation sont renforcées pour aider les chefs d'entreprises à prendre, en connaissance de cause, des décisions sur les raisons et la façon d'utiliser les technologies de l'information et de la communication (TIC) pour gérer leur société tout en respectant leur stratégie de marché. Ce concept est appelé « combler le fossé de l'utilisation »³.
64. Concentrant ses efforts pour combler ce fossé de l'utilisation, l'ETB vise à atteindre les objectifs suivants :
- Contribuer à améliorer la compétitivité internationale des micro, petites et moyennes entreprises en expliquant les avantages potentiels de l'usage des TIC pour la gestion des affaires par la mise en œuvre et le renforcement des réseaux de service au développement des entreprises pour la mise à disposition durable des programmes de formation et de conseil intégrant la gestion, l'exportation, et la préparation électronique pour combler le « fossé de l'utilisation ».
 - Élargir et renforcer le réseau électronique pour l'échange d'informations, le développement et la diffusion des outils de facilitation électronique.

Indicateurs (2005-2007)	Total
Nombre de PME ayant reçu une formation	1 565
Nombre de conseillers en commerce électronique formés	329
Nombre de Centres nationaux	23
Nombre d'Institutions participantes	396

³ Le fossé de l'utilisation est relativement simple à décrire. Malgré les infrastructures adéquates, et l'accès suffisant, les dirigeants de PME en particulier semblent ne pas utiliser les TIC. Dans les mêmes pays, certaines entreprises, plus spécifiquement des entreprises importantes, utilisent la disponibilité des TIC presque dans leur intégralité, d'où le fossé de l'utilisation. Le concept de fossé de l'utilisation a été introduit pour la première fois par l'ITC et avalisé par les parties prenantes et la communauté internationale lors de la réunion PrepCom du SMSI en Uruguay en 2004 puis inclus dans la déclaration finale de la réunion.

Accomplissements

Formation des dirigeants de PME

65. Les programmes « e-Nabling SMEs » (donner aux PME des compétences en commerce électronique), qui ont pour objectif de doter les dirigeants de PME de compétences, ont été dispensés par des formateurs et conseillers agréés par l'ETB et ont généré de nombreuses meilleures pratiques. Des plateformes régionales en Turquie et aux Philippines, ainsi que les Centres nationaux de Roumanie, de Bolivie et du Kenya ont achevé les programmes « e-Nabling PME » dans leur pays respectif. Ces programmes visent à utiliser les capacités établies par l'ETB afin que les PME obtiennent des réussites dans le commerce électronique, en leur fournissant des services directs de conseil et de formation. Au total, 397 dirigeants de PME ont assisté aux ateliers et 209 PME sélectionnées ont reçu une formation et des conseils supplémentaires pour améliorer leur gestion, leurs exportations et leurs compétences électroniques.

Ateliers destinés aux conseillers et maîtres formateurs en commerce électronique

66. Les ateliers « Former les formateurs » ont été organisés en Colombie, au Honduras, au Mexique, en Moldova, au Nicaragua, en Ouzbékistan, pour élaborer et renforcer le réseau ETB. Le programme vise à renforcer les compétences des conseillers dans les domaines suivants : 1) Diagnostic et évaluation des besoins en ressources des entreprises dans le contexte de la compétitivité internationale et 2) Solutions commerciales fonctionnelles dans le domaine du commerce électronique, dans le but de conseiller les dirigeants de PME sur la manière de gérer, mener des transactions d'exportations et appliquer les avantages des TIC dans leurs entreprises.
67. Ainsi, 129 conseillers en commerce électronique, dont 38% de femmes, ont été formés et le réseau ETB s'est agrandi avec six nouveaux centres nationaux. Plus de 165 formateurs, conseillers commerciaux et consultants ont été formés et accrédités pour concevoir et proposer aux PME des programmes de compétences en matière de gestion. Les institutions partenaires locales ont financé l'ensemble des coûts locaux liés aux ateliers de travail, confirmant ainsi leur intérêt pour le programme.

Exportations réussies et soutenues en Bolivie

La création d'un site Internet pour "Beltex Jeans" (www.beltexjeans.com), entreprise bolivienne qui a participé au Programme lors de ses activités en 2006, lui a permis de recevoir 20 demandes dont 5 ont été concrétisées par des commandes d'une valeur de \$E.-U. 5 300. L'entreprise exporte actuellement au Brésil et en Argentine, et s'attend à une hausse de ses exportations à hauteur de \$E.-U. 40 000. Ses plans d'activités, préparés à l'aide des outils de l'ITC « Snapshot » et « Compass », ont remporté un prix lors du Business in Development Challenge International 2007 aux Pays-Bas.

Renforcement des capacités durables au Viet Nam

Dans le cadre d'un projet visant à renforcer les capacités d'institutions nationales pour améliorer la promotion du commerce et les exportations, des ateliers se sont servis d'outils et de matériels didactiques du «e-Trade Bridge» pour améliorer les compétences en matière de gestion des entreprises et de diagnostic d'une équipe de formateurs au Viet Nam. Des formateurs accrédités du programme cité ci-dessus ont ensuite appliqué leurs connaissances au sein d'entreprises dans le cadre du programme «e-Trade Bridge». Ils ont utilisé leurs compétences en consultation récemment acquises pour aider 30 entreprises à utiliser efficacement l'«électronique». Constitués en association, ils ont récemment lancé des services de consultation et de conseils, mettant en exergue les capacités durables. 38 dirigeants de 15 fabriques, sociétés de commerce et sociétés de conseil ont participé à un atelier en janvier 2008 et ont transmis des observations très positives. D'autres ateliers et formations de formateurs seront organisés en 2008.

Reconnaissance internationale

68. Suite à sa participation active au SMSI en 2003 et 2005, l'ETB est devenu membre actif du processus de suivi du SMSI et a participé à ce titre aux réunions de consultation sur les grandes orientations du SMSI, conjointement organisées par l'OIT, la CNUCED et l'ITC à Genève en mai 2007. L'ETB propose une perspective unique en envisageant la préoccupation mondiale du « fossé numérique » sous un angle de gestion : le « fossé de l'utilisation ».
69. **Le réseau e-Trade Bridge** a tenu sa réunion annuelle au Caire, en Egypte, co-organisée avec le soutien du Centre égyptien de formation au commerce extérieur. Des cadres supérieurs du réseau ETB de 27 pays y ont assisté. Suite à cette réunion, des plans d'action ont été établis après consultations, en vue de la mise à disposition durable des programmes de développement de la gestion d'entreprises en Chine, au Bangladesh, en Belgique, en Jordanie, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouzbékistan.

Publications

70. Deux ouvrages intitulés « Addressing the Use-Divide: E-Solutions for Business » (S'attaquer au fossé de l'utilisation : Solutions électroniques pour les entreprises) et « Addressing the Use-Divide: E-Solutions for Management » (S'attaquer au fossé de l'utilisation : Solutions électroniques pour la gestion), publiés en 2005 pour compléter le programme de formation pour les dirigeants de PME, ont été actualisés et comprennent les récentes avancées en matière de TIC. Ces ouvrages enseignent aux dirigeants de PME comment utiliser faire usage des TIC dans des petites opérations et leur démontrent qu'il est possible de gagner en efficacité et en performance même si leurs infrastructures sont très simples.

Outils

71. Un outil d'autoévaluation destiné aux dirigeants de PME, a été créé pour évaluer leur orientation stratégique, leur gestion, leurs exportations ainsi que leur préparation électronique. Cet outil est actuellement en cours d'essai et devrait être lancé au second trimestre 2008. Il permet non seulement aux gestionnaires d'identifier leurs points faibles en terme de gestion et d'affaires mais il stimule également la demande de services de développement des entreprises proposés par nos partenaires du réseau.

Perspectives pour 2008 et au-delà

Élargissement continu du réseau

72. Le réseau ETB, créé lors de la première phase, s'est agrandi au niveau mondial, permettant à l'ITC de mettre en place ses activités sur le terrain liées à l'ETB en se rapprochant de ses formateurs et conseillers. Le réseau a également gagné la confiance d'organisations nationales et internationales reconnues comme des institutions de formation prestigieuses dans leurs régions et pays respectifs.
73. L'élargissement du réseau créé au cours de sa période de mise en œuvre constitue une réussite significative de l'ETB. Il s'agit non seulement d'un élément majeur composé d'une armée mondiale de conseillers agréés visant à mettre en place le programme de l'ETB, mais également un atout pour l'ITC et d'autres agences de coopération technique ainsi que pour la mise à disposition d'assistance technique en vue d'accroître les exportations. Les membres du réseau ETB ont déjà été contactés par le CBI, GTZ, l'USAID et des banques de développement, sollicitant des activités de coopération technique.
74. Il est extrêmement important que l'ITC conserve son rôle de coordinateur et de soutien du réseau en termes d'amélioration, d'actualisation, de maintenance du matériel et des outils ainsi que d'élaboration de nouveaux outils, de matériels didactiques nécessaires à la durabilité future. L'existence et les ressources du réseau, qui continue d'agir comme intermédiaire pour atteindre les objectifs en points 1.2 et 2.1 de l'ITC, sont en harmonie avec ces objectifs.

Fusionner avec la section Compétitivité des entreprises

75. Suite à la réorganisation de l'ITC, l'ETB et l'ETDU ont fusionné dans le cadre de la nouvelle Section Compétitivité des Entreprises (SCE) sous la Division d'Appui aux entreprises et aux institutions (DBIS). La nouvelle équipe continuera de proposer des solutions et des programmes de formation adaptés aux besoins de leurs bénéficiaires (membres du réseau et dirigeants de PME). L'accent sera mis sur la planification stratégique, l'intégration de compétences en matière de gestion, les questions relatives à l'exportation et aux TIC ainsi que la mise à disposition de solutions électroniques aux PME en vue d'améliorer l'efficacité de leur gestion et de leurs

opérations. Le programme intégré sera renforcé par des solutions couvrant l'ensemble du cycle économique, incluant la conception de stratégies, des applications à la gestion de la chaîne de valeur, y compris des opérations entrantes (production), des opérations sortantes (commercialisation et vente, y compris les transactions d'exportation, recouvrement), ainsi que les services. Cette fusion rassemble les activités de l'ETB, programme de compétences en gestion, et les activités de l'ancien ETDU qui constituent des solutions axées, et propose un programme complet pour intégrer une assistance directe aux PME.

Pleins feux sur le développement du secteur

76. Les opportunités de coopération et les synergies entre la SCE, la DBIS et l'ITC dans son ensemble seront exploitées, notamment par le biais de la Section Développement du secteur sur les applications sectorielles. Des solutions génériques et des programmes de formation seront adaptées aux besoins et aux conditions de la chaîne de valeur des secteurs en vue de développer des applications spécifiques. Chaque effort sera accompli pour intégrer les bénéficiaires cibles aux plateformes sectorielles interentreprises. Le nouveau programme amélioré sera lancé en Éthiopie, au Kenya, au Rwanda, en Tanzanie, en Ouganda et en Ouzbékistan en 2008. Le programme mobilisera et renforcera les capacités établies en Afrique australe suite à une initiative commune de l'ITC et du CBI pour dispenser une assistance directe aux PME. En vue d'assurer l'uniformité et la cohérence pour soutenir l'intégration, les outils et matériels existants seront améliorés et de nouveaux seront créés en fonction des besoins des bénéficiaires.

Appui électronique continu pour les PME et leurs réseaux de soutien

77. Une fois complètement intégré au portefeuille des produits et services de l'ancien ETDU, l'ETB représentera une plateforme électronique idéale pour renforcer la compétitivité des entreprises (1) en fournissant des solutions électroniques aux PME et (2) en élargissant la plateforme mondiale de la SCE par des produits, des méthodologies et des outils électroniques, comme les Systèmes de gestion et planification électroniques des ressources des entreprises et (3) en augmentant la capacité de mise à disposition des programmes de la SCE à travers des « e-boosters » (outils électroniques de stimulation), y compris l'apprentissage en ligne, des communautés virtuelles de réseau et autres outils. Les activités du programme seront adaptées à trois groupes de clients en vue de leur donner des compétences électroniques : 1) les PME, 2) les réseaux d'appui et 3) la SCE/la DBIS et l'ITC dans leur ensemble.

Situation budgétaire

Programme E-Trade Bridge pour les PME Phase II

Au 31 décembre 2007 - \$E.-U.

Contributions annoncées 2005 - 2008						
	Dépenses juin - déc 2005	Dépenses jan - déc 2006	Dépenses jan - déc 2007	Total juin 2005 - déc 2007	Dépenses prévues jan - déc 2008	MONTANT TOTAL
Personnel de projet ⁴	245 619	392 346	574 241	1 212 206	927 751	2 139 957
Sous-traitance	45 200	27 214	201 874	274 288	226 000	500 288
Formation de groupe	65 399	97 070	183 006	345 475	113 000	458 475
Équipement	4 398	7 140	63 562	75 100	3 955	79 055
Divers	15 803	22 341	38 744	76 888	52 954	129 842
(A) TOTAL	376 419	546 111	1 061 427	1 983 957	1 323 660	3 307 617
	juin 2005 - déc 2007				Jan - déc 2008	TOTAL
(B) Contributions annoncées	2 771 617				-	2 771 617
(C) Montant reçu	2 771 617				-	2 771 617
(C-B) Excédent/(Déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-				-	-
(B-A) Excédent/(Déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	787 660				(1 323 660)	(536 000)

⁴ Le montant indiqué comprend les conditions de financement pour la conception et la mise en œuvre pilote du nouveau programme intégré e-nabling et les engagements actuels.

PROGRAMME DE RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ PAR L'EXPORTATION (PRPE)

Introduction

78. En 2007, le PRPE a encouragé les exportations des PMA dans des secteurs traditionnels et innovants ayant un impact sur la réduction de la pauvreté, comme le miel biologique, le paprika, le piment, les huiles essentielles, l'aloë ferox, le gingembre, le café, les produits à base de soie, les accessoires de mode feutrés et le tourisme. Ce Programme vise à renforcer les capacités d'offre nationale et à promouvoir un développement endogène, menant à de nouvelles sources de revenus et des opportunités d'emploi accrues. Jusqu'à présent, toutes les interventions du PRPE ont permis d'identifier les biens et services exportables par les communautés pauvres, dispenser des formations et de fournir des conseils pour développer les compétences en matière de production et de commercialisation, renforcer les institutions d'appui, créer des liens avec des marchés internationaux et engager les autorités locales dans l'élargissement et la reproduction des activités pilotes.



Exportations réussies et réalisées par des femmes lors d'un salon commercial international

Le PRPE a lancé en 2007 l'organisation de la participation conjointe de plusieurs partenaires du projet aux salons renommés de décoration d'intérieur et de design « Tendance » et « Ambiente », à Francfort, ce qui constitue une nouveauté, l'objectif étant de favoriser les expériences en direct avec des acheteurs dans un cadre international, générant des ventes et des revenus pour les producteurs retournant dans leur pays.

Une équipe de cinq dirigeants communautaires du Cambodge, de Mongolie et du Brésil a participé en août 2007 au salon « Tendance » à Francfort. Les collections d'articles en soie et feutrés ont donné lieu à de nouvelles commandes d'une valeur de US\$ 20 000. Lors de la seconde participation au salon commercial début 2008, les ventes ont atteint US\$ 50 000 sur le stand du PRPE, et d'autres commandes sont en cours. De plus, de nouveaux liens avec des acheteurs socialement responsables en Allemagne et Italie ont été établis. Les effets d'apprentissage et le succès des ventes soutiennent environ 500 producteurs, en majorité des femmes, et leur famille au Cambodge et en Mongolie pour l'année à venir et garantira désormais la viabilité économique dès la fin des activités du projet dans les deux pays.

Accomplissements

33 000 personnes bénéficient de la création d'emplois et de revenus plus élevés

79. Les projets PRPE en cours bénéficient à quelque 33 000 personnes directement à travers la création d'emplois supplémentaires et la hausse de revenus. Les femmes sont bien représentées, elles constituent 60% des bénéficiaires.
80. En 2007, le Programme a continué de porter son attention sur les PMA, notamment en Afrique, et a mené des activités dans 20 pays : Brésil, Burundi, Cambodge, Colombie, Éthiopie, Guinée, Inde, Kenya, RDP du Laos, Libéria, Mongolie, Mozambique, les Philippines, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Afrique du Sud, Tunisie, Viet Nam et Zambie.
81. Le Programme a obtenu des résultats concrets grâce à la promotion des exportations, telles que la hausse des ventes générées par des femmes mongoles et cambodgiennes exportatrices de textile et l'établissement de liens de marché efficaces avec des acheteurs stratégiques au Rwanda, au Burundi et en Éthiopie (voir encadrés).
82. Le même succès a été obtenu au Cambodge grâce à l'inclusion d'une 4^e et d'une 5^e communauté de producteurs de soie, dans le cadre du suivi tardif du projet finalisé en 2006. Au Viet Nam et au Cambodge, des experts nationaux en tourisme durable ont été formés en collaboration avec des ONG locales et des écoles de tourisme. Ces experts assureront la répliquabilité et la viabilité dans leur pays et participeront à des projets futurs. Des études ont confirmé la répliquabilité de l'approche qui servira de base au lancement d'un projet identique PRPE en faveur du tourisme au Brésil le long des 200 Km de la « Costa dos Coqueiros », à Bahia au second semestre 2008.

Nouer des liens entre les producteurs rwandais d'huiles essentielles et les acheteurs internationaux responsables

Suite à la demande de ses clients (parfum, soins à domicile et industrie alimentaire), MANE, cinquième producteur mondial de parfum (www.mane.org) procède à la création d'une ligne éthique de produits commerciaux. Le concept du PRPE s'adaptant parfaitement à cet objectif, MANE s'est rapproché du Programme en 2007 pour en savoir plus sur les projets menés au Rwanda et au Burundi.

Le Vice président de MANE, la Division des Ingrédients Spéciaux, visita le site du projet au Rwanda, intensifiant ainsi l'intérêt d'établir une relation à long terme. MANE a convenu une relation contractuelle exclusive avec EPCHER, l'homologue du projet au Rwanda, en vertu de laquelle ils achèteraient la production complète d'huile de patchouli. MANE a également proposé de dispenser une formation technique à deux des membres de EPCHER au sein de leur infrastructure française pour couvrir la distillation et l'extraction, le processus de réception du matériel à l'usine et de contrôle de qualité ainsi que des activités de laboratoire liées à l'analyse d'huiles essentielles et d'extraits.

Fort de ces expériences, MANE cherche à acquérir d'autres essences de projets PRPE similaires. L'ITC et MANE collaboreront directement dans le projet et élaboreront des conditions et meilleurs mécanismes de reproduction de l'approche. MANE a déjà rendu une première visite à l'ITC.

Le PRPE a en outre créé des alliances stratégiques avec des partenaires solides : le Programme met en place un projet commun en vue de développer les exportations d'environ 7000 petits producteurs de café en Éthiopie et Zambie avec Utz Certified , une ONG phare de la certification de café soucieux des normes sociales et environnementales. De nouveaux partenariats ont été initiés avec l'Organisation de Développement des Pays-Bas (SNV) au Cambodge, Honduras, Mozambique et Viet Nam; avec la FAO en Éthiopie et le FIDA sur des services de vulgarisation agricole en Tunisie et au Mali.

83. À la fin de l'année 2007, un examen stratégique du volet « tourisme » du PRPE a été entrepris par l'Overseas Development Institute. Cet examen a conclu qu' « *il y a lieu d'améliorer l'impact du PRPE augment son impact sur la réduction de la pauvreté par le tourisme* », tout en soulignant la nécessité de se concentrer sur les compétences essentielles en matière de commerce inclusif, de chaînes d'approvisionnement et d'enseignements.
84. La cohérence des interventions du PRPE est réalisée à travers l'élaboration de nouveaux projets, en collaboration avec le Programme intégré renforcé, par exemple au Bénin, en Guinée, au Mali et Sénégal. Le Programme fait également partie de nouveaux projets nationaux de l'ITC au Sénégal, Laos et Cambodge.

Perspectives pour 2008

85. Le passage à la nouvelle Section Compétitivité Sectorielle facilitera l'intégration des approches du PRPE dans d'autres activités de l'ITC. Les programmes sectoriels pour les biens et services accorderont plus d'importance au volet pro-pauvres. En outre, les stratégies sectorielles et les programmes nationaux comprendront des enseignements et bonnes pratiques acquis en se plaçant d'un « point de vue favorable aux pauvres ». À l'issue de l'examen stratégique du volet tourisme, un programme général sur la réduction de la pauvreté par le tourisme sera élaboré. Ce nouveau volet relèvera de la Section Compétitivité Sectorielle, assurant la création de synergies claires avec des programmes de développement de biens et services. La réduction de la pauvreté par le tourisme établira des liens entre les communautés et les chaînes de valeur du tourisme en développant les capacités à fournir des biens et services aux touristes. En vue d'assurer la viabilité, des chaînes d'hôtel internationales et des tour-opérateurs collaboreront à la mise en œuvre du programme. Les objectifs supplémentaires de l'intégration des activités visant à réduire la pauvreté consistent dans l'amélioration de la rentabilité par des partenariats stratégiques ainsi que dans la normalisation et l'établissement de bonnes pratiques.

Situation budgétaire

Programme de réduction de la pauvreté par l'exportation Au 31 décembre 2007(\$E.-U.)

Contributions annoncées 2005 – 2008								
	Dépenses jan-déc 03	Dépenses jan-déc 04	Dépenses jan-déc 05	Dépenses* totales 2003-2005	Dépenses ** jan-déc 06	Dépenses ** jan-déc 07	Dépenses *** Prévues jan-déc 08	MONTANT TOTAL
Personnel de projet	1 042 982	840 625	777 123	2 660 730	858 251	1 368 672	1 601 899	6 779 052
Sous-traitance	105 799	118 365	206 568	430 732	471 532	469 575	593 767	2 087 950
Formation de groupe	15493	4 442	62 015	81 950	60 443	175 534	104 898	453 502
Équipement	900	3 844	21 963	26 707	100 474	83 108	94 868	329 023
Divers	45 768	39 696	41 771	127 235	267 831	357 496	151 481	437 656
(A) TOTAL	1 210 942	1 006 972	1 109 440	3 327 354	1 758 531	2 454 385	2 546 913	10 087 183
	jan 2003- déc 2005		jan 2006 – déc 2007		jan – déc 2008		TOTAL	
(B) Contribution annoncée	4 465 597		4 052 086		-		10 087 183	
(C) Montant reçu	4 465 597		4 052 086		1 569 500		10 087 183	
(C-B) Excédent (Déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-		-		-		-	
(B-A) Excédent (Déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	1 138 243		(160 830)		(977 413)		-	

* Total des dépenses au titre de ce programme pour la période 1^{er} janvier – 31 décembre 2005

** Dépenses au titre de ce programme pour les périodes 1^{er} janvier – 31 décembre 2006 et 1^{er} janvier – 31 décembre 2007

*** Dépenses prévues au titre de ce programme pour la période 1^{er} janvier – 31 décembre 2008

Introduction

86. L'augmentation du nombre de membres du ServiceExportNet en 2006 a influencé la stratégie pour 2007 et a rendu nécessaire une approche différente du programme. Au lieu d'accroître davantage le nombre de pays participants, en 2007 les efforts ont été axés sur l'amélioration de la qualité de la participation et de l'efficacité des compétences. Dans chaque pays membre, un secteur privé représentatif a été sélectionné pour l'associer à un membre déjà identifié du secteur public dans le but de former une équipe rassemblant les secteurs public et privé pour représenter leur pays lors de la réunion du ServiceExportNet. Ce type d'équipe a été constitué pour aider les pays à résoudre des questions en vue d'améliorer la croissance générale du secteur des exportations de services. En 2007 la stratégie était axée sur la mise en avant de services compétitifs, le développement de niches, et l'identification d'arguments distinctifs parmi les pays membres.
87. Des feuilles de route spécifiques au secteur impliquant une méthodologie ont été conçues pour donner des conseils plus ciblés aux pays membres. Ces feuilles de route ont encouragé le dialogue public-privé afin de permettre l'identification d'une niche dans un secteur de services ainsi que la conception d'un plan d'action à partir des débats sur la manière de progresser. La méthodologie de développement d'une niche a été établie autour de l'identification de facteurs qui distingueraient la niche d'autres fournisseurs et en établissant une série d'actions nécessaires. La méthodologie de création de feuilles de route de services pourrait également être appliquée lorsqu'un facteur commun unit un groupe de fournisseurs de services.
88. Les pays en développement fournissent des services dans plus de 150 sous-secteurs, ce qui complique l'élaboration d'une approche relative aux services pour chaque secteur. C'est pourquoi les pays doivent établir des priorités dans leurs efforts et identifier des secteurs de services prioritaires. Pour aider les pays dans ce sens, des études de capacité des services ont été menées en Amérique centrale, et dans chaque pays 5 secteurs prioritaires ont été identifiés. Un exercice similaire a été entrepris dans six pays africains francophones, à savoir la République centrafricaine, le Tchad, le Congo, la République démocratique du Congo, le Gabon et Togo. Dans ces pays chaque étude a identifié cinq secteurs prioritaires et leurs principales parties prenantes. Celles-ci ont été invitées à un événement de rencontre au Congo, au cours duquel leurs capacités ont coïncidé avec les offres de services complémentaires et des liens entre les associations de services se sont nouées. L'exercice visait à analyser des niches potentielles et établir des partenariats.

Accomplissements

Élaboration de feuilles de route de services

89. Des feuilles de route de services ont été élaborées pour deux régions de Colombie, où deux différentes niches de tourisme ont été identifiées (dix mille ans d'histoire et terre d'aventure). De plus, une feuille de route de la Province du Cap-Est de l'Afrique du Sud a conduit à un plan d'action visant à relier les communautés à la chaîne d'approvisionnement du tourisme pour profiter des opportunités attendues de la Coupe du monde de football 2010 qui sera organisée en Afrique du Sud. Enfin, au Rwanda, des feuilles de route ont été élaborées pour chacun des cinq secteurs prioritaires de services. Hiérarchisés suite à une intervention en 2006, ces secteurs ont été soumis à l'approbation du Conseil des Ministres au début de l'année 2008.



90. D'autre part, le Ghana a sollicité des conseils sur l'organisation des technologies de l'information et des communications des pays. Un séminaire de rencontre a été organisé comme tremplin principalement axé sur les services informatiques et les fournisseurs de services financiers. Plus de 200 participants venant du Ghana, Kenya, Nigéria, et Afrique du Sud ont participé à l'événement et de nombreuses alliances commerciales ont fait l'objet de débats autour du potentiel d'externalisation des services informatiques. De nombreuses initiatives intéressantes ont été présentées, telles que la création d'une Association africaine pour l'externalisation, visant à partager les capacités et établir des normes de qualité.

Réseau de femmes exportatrices soutenu au Nigeria et en Éthiopie

91. En outre, un réseau de femmes exportatrices de services est appuyé au Nigeria. Ce programme pilote s'attache à organiser leurs efforts et établir des priorités d'actions. Les résultats obtenus par l'association de femmes nigériennes en termes d'organisation et d'influence sur les actions du gouvernement ont mené à la création d'une initiative similaire en Éthiopie mettant en valeur l'applicabilité et la viabilité de l'approche.

Une société sud-africaine et l'Association des banquiers kenyans ont développé une idée de projet d'un Système de compensation de chèques (SCC) lors d'un séminaire de rencontre « Bridges Across Borders » au Ghana. Le projet propose un système de compensation de chèque basé sur l'image aux banquiers kenyans. Grâce au SCC, le chèque serait scanné dès son dépôt et son image électronique (au lieu du chèque papier) transmis tout au long du cycle de compensation.

Au cours du séminaire de rencontre « Bridges Across Borders » au Congo, un accord entre des associations de transport du Congo et du Tchad a permis la création du « Groupe d'Intérêt économique ». Ce Groupe a convenu d'établir une plateforme afin que les sociétés membres puissent partager des informations sur le transport routier.

Développement des capacités en Asie

92. Les travaux de développement des capacités en Asie ont été renforcés au cours du second semestre 2007, et des formations sur les services ont été dispensées en Malaisie et aux Philippines. L'accent a été mis sur les services créatifs, la propriété intellectuelle, la stratégie de marque et le positionnement des fournisseurs de services professionnels. Une étude sur les capacités menée au Cambodge a été confirmée et est en cours de développement, liée à la méthodologie de feuille de route des services. Les activités de création de coalitions de services financées par la CE au Pakistan en 2007, ont fourni le cadre pour des travaux similaires dans d'autres régions d'Asie. Des financements de projets supplémentaires ont été ainsi étendus aux activités et objectifs du ServiceExportNet.

Réunion annuelle – octobre 2007

93. La réunion annuelle des membres du ServiceExportNet s'est tenue en octobre 2007 à Chamonix, en France. Vingt-quatre pays représentés par des délégués des secteurs public et privé y ont assisté. Des membres ont sollicité que des connaissances approfondies sur les deux domaines soient couvertes lors de la réunion, qui ferait également intervenir des experts internationaux sur les sujets. Les domaines traités étaient l'appel d'offres international, les marchés publics, les capacités et les opportunités d'externalisation.
94. La stratégie en matière de commerce des services évoluant, des outils élaborés préalablement font peu à peu l'objet de publications. La première de la série s'intitule « Promoting Trade in Services » (La promotion du commerce des services), manuel complet publié en décembre 2007. Un nouveau bulletin lancé en 2007 présente des tendances du marché ainsi que des projets innovants liés aux services dans les pays en développement.

Perspectives pour 2008

95. Le programme ServiceExportNet doit continuer en 2008, avec une orientation nouvelle sur les niches de secteur et le développement de projets collectif. La nouvelle approche du ServiceExportNet devra être considérée à la lumière du Programme relatif au commerce des services révisé (TSP) après sa fusion avec la Section Compétitivité sectorielle.
96. Le TSP a élaboré une planification stratégique sur plusieurs années sous la forme d'un cadre logique des objectifs poursuivis et des aboutissements et résultats à atteindre. Le nouveau TSP reposera sur trois piliers principaux. D'abord, l'amélioration de son matériel de formation relative aux services en réponse aux besoins des secteurs en constante évolution et ceux des clients de l'ITC toujours plus avertis dans le domaine des services, y compris les PMA. En second lieu, l'ITC développera une offre de service à ses clients dans des secteurs spécifiques importants pour les pays en développement. Cela couvrira des services d'externalisation du processus d'entreprise et l'externalisation basée sur les connaissances, le tourisme, des services environnementaux et éventuellement des services de santé. Enfin, l'ITC établira son Réseau d'exportateurs de services en intensifiant chaque dimension de la relation triangulaire (membres du Réseau et ITC, ITC et membres du Réseau, membres du Réseau entre eux), réorientant la priorité vers l'élaboration commune de bonnes pratiques et des approches de coopération dans

le domaine des services ainsi que la promotion d'une coopération Sud-Sud plus étroite dans le secteur des services. Ainsi la réunion 2008 du Réseau se tiendra en Afrique du Sud.

Nouvelles régions

97. Des projets sont en cours pour inclure des régions non encore représentées dans le programme ServiceExportNet, comme l'Asie et le Moyen-Orient dont l'intégration est prévue pour 2008. Il est prévu d'améliorer, dans le cadre d'un événement annuel, le partage des connaissances entre le réseau, et des projets de groupe utilisant des technologies basées sur Internet.
98. En 2008, un projet visant à établir des coalitions dans le secteur des services sera lancé en Palestine. Aux Philippines, un projet sera dirigé en relation avec le secteur de l'externalisation du processus d'entreprise, qui permettra aux pays d'attirer, d'évaluer et de retenir des travailleurs qualifiés dans l'activité d'externalisation. Le développement des capacités liées aux statistiques du secteur des services est également à l'ordre du jour du TSP.

Initiatives supplémentaires de feuilles de route

99. Des initiatives de feuilles de route sont prévues au Ghana, Nigéria et Cambodge. Un autre séminaire de rencontre destiné aux fournisseurs de services financiers et informatiques est programmé pour novembre 2008, au Nigéria. Cet événement sera co-financé par le Conseil nigérian pour la promotion des exportations.

Partenariats avec des groupes de réflexion

100. Le programme ServiceExportNet s'efforce également de créer des liens plus solides avec des groupes d'experts et des instituts de recherche. L'ITC envisage de participer à la conférence « Frontiers in Services », qui aura lieu à Washington DC en octobre 2008. La collaboration introduirait un angle commercial aux recherches universitaires sur les services.
101. Un autre projet de recherche sur les services actuellement en cours implique l'élaboration d'une méthodologie pour évaluer les capacités des services dans des marchés clés mondiaux. La matrice d'indicateurs est développée en collaboration avec une institution de recherche de renom. Cette matrice permettrait de surmonter toutes les limites statistiques auxquelles le secteur des services est confronté, et d'identifier des marchés ayant un potentiel de commerce des services bon/moyen/faible.

Élaboration d'un manuel et d'une formation en ligne

102. En 2008, des efforts sont entrepris pour inclure les modules de formation au sein d'un manuel ainsi qu'une version en ligne, et poursuivre l'évolution initiée en 2007. Ces modules seront actualisés avant la publication du manuel.
103. Quatre éditions de "Services Insights"- le bulletin du Programme pour le commerce des services ont été publiées en 2007, attirant un nombre croissant de parties intéressées souhaitant faire partie de la liste de distribution.

Situation budgétaire

Programme Service ExportNet

Au 31 décembre 2007 – \$E.-U.

Contributions annoncées 2005 – 2008						
	Dépenses juin - déc 2005	Dépenses jan - déc 2006	Dépenses jan - déc 2007	Total juin 2005 – déc 2007	Dépenses prévues jan - déc 2008	MONTANT TOTAL
Personnel de projet	98 194	544 094	696 607	1 338 895	398 105	1 737 000
Sous-traitance	-	21 688	108 750	130 438	244 125	374 563
Formation de groupe	140 069	285 771	350 640	776 480	275 191	1 051 671
Équipement	3 562	15 942	20 767	40 271	8 642	48 913
Divers	9 662	37 098	58 965	105 725	25 255	130 980
(A) TOTAL	251 487	904 593	1 235 729	2 391 809	951 319	3 343 128
	juin 2005 – déc 2007				jan - déc 2008	TOTAL
(B) Contribution annoncée	2 813 128				-	2 803 128
(C) Montant reçu	2 813 128				-	2 803 128
(C-B) Excédent/ (Déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-				-	-
(B-A) Excédent/ (Déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	411 319				(951 319)	(540 000)

CONCEPTION ET GESTION DES STRATÉGIES NATIONALES D'EXPORTATION

Introduction

104. L'objectif principal de ce programme consiste à renforcer les capacités des pays en développement et des pays à économies en transition à formuler, gérer et mettre en œuvre des stratégies de développement des exportations.
105. Ce programme met l'accent sur des interventions techniques sur le terrain aux niveaux régional et national, ainsi que sur le renforcement des capacités et la diffusion de bonnes pratiques au niveau mondial. En effet, le programme comprend l'événement annuel phare de l'ITC : le Forum mondial pour le développement des exportations.
106. La mise en œuvre du programme de 2007 a porté sur trois principaux axes : faciliter la prise de décision au niveau national sur des thèmes liés à la compétitivité et le développement des exportations; introduire un cadre national au sein duquel les économies en développement/transition alloueront efficacement leurs faibles ressources (financières, institutionnelles et personnel) à des initiatives spécifiques conçues pour atteindre des objectifs prioritaires de développement des exportations et établir les capacités et compétences requises pour concevoir, gérer et perfectionner des stratégies nationales d'exportation.

“La stratégie nationale d'exportation a été approuvée par le Conseil des Ministres comme instrument de la politique commerciale nationale et fournit notamment un cadre pour élaborer en détail des projets pour le secteur des exportations. Elle met l'accent sur l'action coordonnée sur 12 secteurs stratégiques, dont les capacités d'exportation sont démontrées, et d'autres ayant un énorme potentiel... Assurant des actions et initiatives coordonnées et complètes pour stimuler la production et la qualité marchande internationale des produits à travers 12 secteurs d'exportation actuels et potentiels, la stratégie d'exportation nationale mènera indéniablement à la création de richesse pour de nombreuses communautés ougandaises liées aux chaînes de valeur de ces secteurs.”

Hon. Janat B. Mukwaya
Ministre du tourisme, du commerce et de l'industrie, Ouganda

Accomplissements

Conception et gestion des stratégies nationales d'exportation

107. 107. La demande d'appui en matière de conception et gestion des stratégies nationales d'exportation s'est encore accrue en 2007. Une assistance technique a été fournie à plusieurs pays, à différentes étapes du processus de stratégie, à savoir : la Dominique (en cours), la Mongolie (lancé), Saint-Vincent-et-les-Grenadines (en cours), l'Ouganda (finalisé) et l'Uruguay (en cours).
108. En 2008, l'ITC a poursuivi son engagement dans la phase de mise en œuvre de ces stratégies, en fournissant un soutien direct et en élaborant une assistance technique fournie par d'autres agences.

Renforcement des capacités en matière de conception et gestion des stratégies nationales d'exportation

109. L'approche de l'ITC relative au renforcement des capacités en matière de conception et gestion des stratégies nationales d'exportation s'est poursuivie à travers un atelier régional tenu à Mexico. Les participants venant de Costa Rica, Cuba, République dominicaine, Équateur, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexique, Panama et Uruguay ont pris part à un débat interactif sur le processus, la portée et l'orientation des stratégies nationales d'exportation sectorielles et intersectorielles. Certains de ces pays ont depuis relancé ou lancé des stratégies, avec ou sans l'assistance technique de l'ITC.

Intégration de la dimension de genre dans les stratégies d'exportation

110. L'ITC a continué de perfectionner sa gamme actuelle d'outils de soutien en matière de stratégie, et à en élaborer de nouveaux. Les « Gender Guidelines for Strategy Makers », qui ont été achevées, sont des directives conçues pour assister les stratèges à intégrer la dimension du genre dans la conception et la gestion des stratégies nationales d'exportation. Un autre rapport d'appui, « *Gender Equality, Export Performance and Competitiveness: The gender dimension of export strategy* » a également été achevé et publié.



Le Forum mondial pour le développement des exportations (FMDE)

111. Une fois encore, le Forum mondial pour le développement des exportations (auparavant le Forum exécutif) a constitué l'événement marquant du programme d'assistance technique de l'ITC sur la conception et la gestion des stratégies d'exportation. Le thème du débat de 2007 était *"Bringing Down the Barriers: Charting a Dynamic Export Development Agenda"*. Plus de 200 intervenants experts et responsables provenant de 52 pays y ont participé et ont identifié des bonnes pratiques pour le développement des exportations.
112. Le FMDE a créé des opportunités pour l'ITC d'initier ou renforcer la collaboration avec d'autres organisations, et s'est avéré être un lieu créateur de débat et propice à l'amorce d'initiatives de projets nationaux et régionaux d'ATLC.
113. Dans le cadre du cycle de recherche, un court rapport intitulé « *Trade: What If...* » a été préparé et distribué pendant l'événement. La publication a été bien accueillie et plusieurs questions mentionnées ont été soulevées lors des débats, cf. *Tradepedia*.
114. Des documents préparés pour le FMDE 2007 par des participants peuvent être téléchargés à l'adresse suivante : <http://www.intracen.org/wedf>. De plus, le site Internet contient des extraits vidéo de toutes les sessions.
115. Un rapport mettant en exergue les points clés des débats a été préparé.

Perspectives pour 2008

116. La stratégie d'exportation fait désormais partie des cinq principales lignes d'activités de l'ITC. En vue de refléter son importance croissante, l'ITC a créé une nouvelle section pour la stratégie d'exportation au sein du Bureau Politiques et Programmes. Cette section sera axée sur la fourniture d'assistance technique en matière de conception et de gestion de stratégies au niveau sectoriel, régional et national, et sur la fourniture d'intrants de conception de stratégie aux institutions d'appui au commerce. La stratégie d'exportation constituant une fonction primordiale, elle interagira avec et obtiendra des intrants auprès des autres lignes d'activités principales de l'ITC (à savoir Intelligence commerciale, Politique commerciale, Renforcement des institutions d'appui au commerce et Compétitivité des exportateurs). Cela devrait permettre à l'ITC d'obtenir un impact optimal.
117. Au cours de l'année 2008, ce programme sera ainsi mis en œuvre conformément à l'objectif de l'ITC de « stratégies de développement des exportations qui marchent ». Le but principal est de générer des capacités en matière de conception et mise en place de stratégies d'exportation compétitives qui atteignent les objectifs de développement nationaux.
118. Activité essentielle de l'organisation, l'ITC renforcera la stratégie d'exportation, qui est rapidement assimilée à l'ITC, en vue de consolider sa position dominante dans ce domaine. Les priorités seront spécifiquement les suivantes :
- Perfectionner l'ensemble des outils actuels d'aide à la stratégie d'exportation (Outil d'aide à la stratégie nationale d'exportation, Outils d'aide à la stratégie sectorielle d'exportation - Produit et service, Outils fonctionnels d'aide à la stratégie de services d'appui au commerce).
 - Renforcer les OMD à travers le processus de conception des stratégies.
 - Améliorer le niveau de soutien aux clients avant, pendant et après le processus de conception de stratégies.
 - Établir des systèmes de contrôle de qualité plus rigoureux.
 - Prévoir une base pour les projets/programmes intégrés de l'ITC à moyen terme.

Développement de stratégies

119. Le soutien technique sur le terrain sera apporté aux pays actuellement engagés dans le développement de stratégies nationales d'exportation (à savoir la Dominique, Saint-Vincent-et-les-Grenadines et l'Uruguay). En outre, des initiatives de stratégies seront lancées en Bolivie, Équateur, Haïti, Jamaïque, Liberia, Maroc, et Mongolie. Par ailleurs, l'ITC fournira une assistance à trois pays pour développer des stratégies d'exportation tenant compte des différences entre les sexes.

Renforcement des capacités

120. Deux ateliers de renforcement des capacités sur la conception et la gestion de stratégies auront lieu, l'un pour les États arabes et l'autre pour les Caraïbes. Ces ateliers s'adressent aux professionnels du réseau d'appui au commerce et visent à encourager les initiatives de stratégies d'exportation avec ou sans l'assistance technique directe de l'ITC.

Perfectionnement des outils

121. Les urgences consisteront en la consolidation des connaissances et meilleures pratiques, basées sur les Innovations des séries de consultation sur les stratégies d'exportation, le Forum mondial pour le développement des exportations et le travail sur le terrain. Les outils existants d'appui à la stratégie seront perfectionnés et leur éventail sera consolidé et enrichi.

Forum mondial pour le développement des exportations

122. Le Forum mondial pour le développement des exportations (F(M(D(E) sera de nouveau l'élément central du programme et aura lieu du 8 au 11 octobre à Montreux, en Suisse. Le thème provisoire de cette dixième édition du Forum est "Consumer Conscience: How Environment and Ethics are Influencing Trade" (Conscience du consommateur : Comment l'environnement et l'éthique influencent le commerce).

Rapport financier

123. Le tableau suivant vise à mettre en évidence les dépenses actuelles depuis le lancement du programme en juin 2005 jusqu'en décembre 2007. Il apporte également une prévision des dépenses prévues en 2008.

Situation budgétaire

Conception et gestion de stratégies d'exportation, Phase III

Au 31 décembre 2007 – \$E.-U.

Contributions annoncées 2005 – 2008						
	Dépenses juin - déc 2005	Dépenses jan - déc 2006	Dépenses jan - déc 2007	Total juin 2005 – déc 2007	Dépenses prévues jan - déc 2008	MONTANT TOTAL
Personnel de projet	116 481	422 622	322 665	861 768	751 745	1 613 513
Sous-traitance	-	63 314	808	64 122	45 200	109 322
Formation de groupe	198 801	335 699	634 571	1 169 071	779 700	1 948 771
Équipement	-	1 856	8 735	10 591	16 950	27 541
Divers	12 784	36 137	29 545	78 466	63 743	142 209
(A) TOTAL	328 066	89 628	996 324	2 184 018	1 657 338	3 841 356
	juin 2005 – déc 2007				jan – déc 2008	TOTAL
(B) Contribution annoncée	2 633 487				-	3 081 311
(C) Montant reçu	2 633 487				447 824	3 081 311
(C-B) Excédent/ (Déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-				-	-
(B-A) Excédent/ (Déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	449 469				(1 209 514)	(760 045)

PROGRAMME ACCESS! BRIDGE

Introduction

124. Le programme *ACCESS!* est une initiative régionale d'appui au commerce qui s'adressent aux femmes d'affaires, et vise à améliorer les services d'appui aux entreprises engagées dans le commerce international, dans le but de promouvoir l'autonomisation économique des femmes africaines. Lancé en 2005 comme initiative pilote dans le cadre du Programme d'appui au renforcement des capacités de commerce international financé par le Canada (PACCIA/PACT) et couvrant 10 pays de l'Afrique sub-saharienne (Burkina Faso, Cameroun, Éthiopie, Ghana, Mali, Mozambique, Sénégal, Afrique du Sud, Tanzanie et Ouganda) ainsi que la Tunisie, il aborde les contraintes spécifiques des femmes d'affaires en améliorant leur accès à un ensemble de services d'appui au commerce, comprenant formation à l'exportation, soutien professionnel, informations commerciales et partenariats.
125. *ACCESS!* est un élément clé du Programme pour les femmes d'affaires engagées dans le commerce de l'ITC et repose sur des objectifs stratégiques d'entreprises, en fournissant un appui aux prestataires de services commerciaux à travers un ensemble modulaire de services d'appui aux entreprises intégrant la dimension de genre ainsi qu'une assistance commerciale aux entreprises de secteurs spécifiques à fort potentiel d'exportation.
126. En vue de convertir *ACCESS!* en un programme de l'ITC à donateurs multiples en faveur des entreprises panafricaines, de nouveaux domaines d'activités sont entrepris dans le cadre de la phase de consolidation axée sur l'établissement d'une base solide disposant d'un financement supplémentaire provenant des Gouvernements allemands et irlandais et à partir de laquelle le programme puisse par la suite être activement favorisé et davantage élargi.

Accomplissements

127. La phase de consolidation d'*ACCESS!* a été lancée le 1^{er} octobre 2007. Au cours des trois premiers mois d'activités, l'ITC a formulé une nouvelle stratégie de mise en œuvre et d'expansion, qui a été intégrée avec succès dans le programme PACT II proposé.
128. *ACCESS!* a appuyé la promotion d'un événement sur le commerce intra-africain en faveur des femmes entrepreneurs dans le secteur du Prêt-à-porter au Niger visant à rendre « la distinction homme-femme à la mode » concurrentiellement avec une rencontre acheteurs-vendeurs. Ce séminaire a permis à 60 créateurs de comprendre la manière d'identifier les tendances de la mode, créer des collections commercialement viables et de répondre aux besoins du marché.

Perspectives pour 2008

129. Dans le cadre de la présentation de PACT II, le lancement opérationnel d' *ACCESS!* II devrait démarrer en été 2008 à un niveau sous-régional via des partenariats avec des associations/institutions régionales de femmes et s'adressera à 8-10 nouveaux pays bénéficiaires de 3 Communautés économiques régionales (CEEAC, CEDEAO et COMESA) en vue de faciliter la diffusion du programme à travers le continent.
130. En 2008, le programme renforcera également ses trois éléments (formation soutien professionnel et portail Web); des efforts seront spécialement entrepris pour restructurer l'élément de soutien professionnel en service à part entière de conseil aux entreprises et développer des approches et matériel de formation spécifiques à chaque secteur. *ACCESS!* II élargira son réseau de formateurs, établira des partenariats stratégiques avec des institutions financières internationales, améliorera les services en ligne proposés dans le cadre de son service de portail Web et introduira un nouvel élément de liaison des marchés.

Situation budgétaire

Programme *ACCESS!* Bridge Au 31 décembre 2007 – \$E.-U.

Contributions annoncées 2007 – 2008			
	Dépenses oct – déc 2007	Dépenses prévues jan - déc 2008	MONTANT TOTAL
Personnel de projet	72 656	223 354	296 010
Sous-traitance	-	60 116	60 116
Formation de groupe	48 705	-	48 705
Équipement	-	-	-
Divers	3 690	12 719	16 409
(A) TOTAL	125 050	296 189	421 239
	oct – déc 2007	jan – déc 2008	TOTAL
(B) Contributions annoncées	200 000	221 239	421 239
(C) Montant reçu	200 000	221 239	421 239
(C-B) Excédent/(Déficit) Montant reçu par rapport aux contributions annoncées	-	-	-
(B-A) Excédent/(Déficit) Contributions annoncées par rapport au budget	74 950	(74 950)	-

**FONDS GLOBAL D'ALLOCATION SPECIALE
CONTRIBUTIONS ANNONCEES ET RESSOURCES DISPONIBLES
Au 31 décembre 2007
(319)
(Au taux de change en vigueur aux NU)**

Donateur	Contributions annoncées 2006 / 2007									Montant reçu par rapport aux contributions annoncées 2006 / 2007									Montant à recevoir			
	premier Compte			deuxième Compte			troisième Compte			premier Compte			deuxième Compte			troisième Compte			1er C	2e C	3e C	
	Total	Jan 2006 - mai 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Total	Jan 2006 - mai 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Total	Jan 2006 - mai 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Total	Jan 2006 - mai 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Total	Jan 2006 - mai 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Total	Jan 2006 - mai 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Jan 2007 - décembre 2007	Jan 2007 - décembre 2007	
CANADA	1,613,800	797,649	816,151	-	-	-	-	-	-	1,613,800	797,649	816,151	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DANEMARK	4,258,880	1,678,738	2,580,145	341,588	341,588	-	90,901	90,901	-	4,258,880	1,678,738	2,580,145	341,588	341,588	-	90,901	90,901	-	-	-	-	-
FINLANDE	794,451	384,615	409,838	597,940	256,410	341,530	-	-	-	794,451	384,615	409,838	597,940	256,410	341,530	-	-	-	-	-	-	-
FRANCE	115,274	-	115,274	65,400	-	65,400	-	-	-	115,274	-	115,274	65,400	-	65,400	-	-	-	-	-	-	-
ALLEMAGNE	-	-	-	5,046,670	2,414,430	2,632,240	-	-	-	-	-	-	5,046,670	2,414,430	2,632,240	-	-	-	-	-	0	-
INDE	-	-	-	100,000	50,000	50,000	-	-	-	-	-	-	100,000	50,000	50,000	-	-	-	-	-	-	-
IRLANDE	1,383,824	277,630	1,106,195	326,239	105,000	221,239	-	-	-	1,383,824	277,630	1,106,195	326,239	105,000	221,239	-	-	-	-	-	-	-
ITALIE	144,092	-	144,092	-	-	-	-	-	-	144,092	-	144,092	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAYS-BAS	-	-	-	1,252,813	586,675	666,138	-	-	-	-	-	-	1,252,813	586,675	666,138	-	-	-	-	-	-	-
NOUVELLE-ZELAND	192,306	-	192,306	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	192,306	-	-
NORVEGE	1,156,546	558,258	598,290	2,571,438	1,289,398	1,282,052	-	-	-	1,156,546	558,258	598,290	2,571,438	1,289,398	1,282,052	-	-	-	-	-	-	-
SUEDE/IDA	3,220,696	1,678,670	1,541,726	2,633,900	1,290,000	1,433,630	-	-	-	3,220,696	1,678,670	1,541,726	2,633,900	1,290,000	1,433,630	-	-	-	-	0	-	-
SUISSE	290,630	-	290,630	1,630,908	1,630,908	839,630	-	-	-	290,630	-	290,630	1,630,908	1,630,908	839,630	-	-	-	-	-	-	-
Royaume-Uni	587,610	-	587,610	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	587,610	-	-
Autres contributions	37,230	-	37,230	-	-	-	-	-	-	37,230	-	37,230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intérêts	315,449	113,673	201,476	331,162	119,151	212,011	5,687	3,060	2,627	315,449	113,673	201,476	331,162	119,151	212,011	5,687	3,060	2,627	-	-	-	-
Solde à reporter des programmes fermés	-	-	-	37,706	37,706	-	-	-	-	-	-	-	37,706	37,706	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	14,679,132	5,686,871	5,389,392	15,238,964	7,489,354	7,239,619	96,588	93,961	2,627	13,389,214	5,686,871	7,596,384	15,239,944	7,466,354	7,239,619	96,588	93,961	2,627	796,918	-	-	-

FONDS GLOBAL D'ASSISTANCE SPECIALE
DEVELOPPEMENT COMPTES
 Contributions annoncées & Montants reçus par Donateurs Individuels
 Au 31 décembre 2007
 (US\$)

(Au taux de change en vigueur aux NU)

Programmes	Donateurs	Contributions annoncées			Montant reçu			Montant à recevoir Jan 2007 - Dec 2007
		Total	Jan 2006 -	Jan 2007 -	Total	Par rapport aux	Par rapport	
			mai 2007	décembre 2007		contributions annoncées	aux contributions	
					2006-2007	annoncées 2007		
World Trade Net (Commerce et le Programme de Doha pour le développement)	Allemagne	486,184	197,064	283,120	486,184	197,064	289,120	-
	Irlande	105,000	105,000	-	105,000	105,000	-	-
	Norvège	339,442	159,502	179,940	339,442	159,502	179,940	-
	Suède/SIDA	900,000	450,000	450,000	900,000	450,000	450,000	-
	Suisse	500,000	300,000	200,000	500,000	300,000	200,000	-
	Indéfini	20,319	20,319	-	20,319	20,319	-	-
	Coûts à reporter des programmes Femis	10,233	10,233	-	10,233	10,233	-	-
Total	2,346,178	1,242,118	1,104,060	2,346,178	1,242,118	1,104,060	-	
Promotion du commerce Sud-Sud nouveau cycle	Danemark	103,844	103,844	-	103,844	103,844	-	-
	Allemagne	447,064	197,064	250,000	447,064	197,064	250,000	-
	Pays-Bas	626,407	293,339	333,069	626,407	293,339	333,069	-
	Norvège	826,106	398,756	427,350	826,106	398,756	427,350	-
	Suède/SIDA	400,000	200,000	200,000	400,000	200,000	200,000	-
	Indéfini	25,844	25,844	-	25,844	25,844	-	-
	Coûts à reporter des programmes Femis	-	-	-	-	-	-	-
Total	2,428,264	1,219,944	1,210,419	2,428,264	1,219,944	1,210,419	-	
E-Trade Bridge pour les PME Un programme de développement des capacités pour le commerce électronique	Allemagne	442,623	226,623	216,000	442,623	226,623	216,000	-
	Finlande	106,313	85,470	113,843	106,313	85,470	113,843	-
	Inde	100,000	50,000	50,000	100,000	50,000	50,000	-
	Norvège	339,442	159,502	179,940	339,442	159,502	179,940	-
	Suède/SIDA	300,000	150,000	150,000	300,000	150,000	150,000	-
	Suisse	500,000	300,000	200,000	500,000	300,000	200,000	-
	Indéfini	14,903	14,903	-	14,903	14,903	-	-
Coûts à reporter des programmes Femis	27,473	27,473	-	27,473	27,473	-	-	
Total	1,914,754	1,013,971	990,783	1,914,754	1,013,971	990,783	-	
Modernisation de la puissance par l'équipement	Allemagne	1,806,892	906,892	900,000	1,806,892	906,892	900,000	-
	Finlande	106,313	85,470	113,843	106,313	85,470	113,843	-
	France	65,400	-	65,400	65,400	-	65,400	-
	Pays-Bas	626,407	293,339	333,069	626,407	293,339	333,069	-
	Norvège	826,106	398,756	427,350	826,106	398,756	427,350	-
	Suède/SIDA	100,000	-	100,000	100,000	-	100,000	-
	Suisse	400,000	200,000	200,000	400,000	200,000	200,000	-
	Indéfini	27,959	27,959	-	27,959	27,959	-	-
	Transfert du FIAS/PIF G	-	-	-	-	-	-	-
	Total	4,002,999	1,912,922	2,179,993	4,002,999	1,912,922	2,179,993	-
Concepts et gestion des stratégies nationales d'équipement	Danemark	58,760	58,760	-	58,760	58,760	-	-
	Allemagne	726,513	443,393	283,120	726,513	443,393	283,120	-
	Norvège/NORAD	93,119	93,119	-	93,119	93,119	-	-
	Suède/SIDA	662,000	292,000	400,000	662,000	292,000	400,000	-
	Suisse	180,000	-	180,000	180,000	-	180,000	-
	Indéfini	17,072	17,072	-	17,072	17,072	-	-
	Transfert du FIAS/PIF G	-	-	-	-	-	-	-
Total	1,927,464	814,344	953,120	1,927,464	814,344	953,120	-	
ServiceExportNet	Danemark	178,984	178,984	-	178,984	178,984	-	-
	Allemagne	943,393	443,393	500,000	943,393	443,393	500,000	-
	Finlande	106,313	85,470	113,843	106,313	85,470	113,843	-
	Norvège	185,223	79,751	85,472	185,223	79,751	85,472	-
	Suède/SIDA	268,000	138,000	130,000	268,000	138,000	130,000	-
	Suisse	350,000	200,000	150,000	350,000	200,000	150,000	-
	Indéfini	13,054	13,054	-	13,054	13,054	-	-
Total	2,117,967	1,128,652	978,315	2,117,967	1,128,652	978,315	-	
ACCESS	Allemagne	200,000	-	200,000	200,000	-	200,000	-
	Irlande	221,239	-	221,239	221,239	-	221,239	-
	Indéfini	-	-	-	-	-	-	-
Autres	Allemagne	421,229	-	421,229	421,229	-	421,229	-
	Autres	-	-	-	-	-	-	-
	Indéfini connus	212,011	-	212,011	212,011	-	212,011	-
Total	212,011	-	212,011	212,011	-	212,011	-	
Montant total	15,238,864	7,466,354	7,839,810	15,238,864	7,466,354	7,839,810	-	

ABREVIATIONS

Abréviations utilisées :

ABAC	Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC
ACICI	Agence de coopération et d'information pour le commerce international
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur)
AMNA	Accès aux marchés pour les produits non-agricoles
ARTNeT	Réseau Asie-Pacifique de recherche et de formation sur le commerce
ATF	Asia Trust Fund
ATIIFTAP	Association des institutions de formation au commerce extérieur en Asie-Pacifique
ATLC	Assistance technique liée au commerce
CAEMC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CAN	Communauté andine de Nations
CBI	Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (Pays-Bas)
CENUE	Commission économique des Nations Unies pour l'Europe
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CRDI	Centre de recherche pour le développement international
DGE	Développement de la gestion d'entreprise
ETB	E-Trade Bridge
FCCI	Fédération des Chambres de commerce et d'industrie indiennes
FEM	Forum économique mondial
FES	Forum européen sur les services
FGAS	Fonds global d'affectation spéciale
FMI	Fonds monétaire international
FNSEA	Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles
GCC	Groupe consultatif commun du Centre du commerce international
GCS	Groupe chargé du commerce des services
IPC	Institution(s) d'appui au commerce
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Centre du commerce international CNUCED/OMC
MERCOSUR	Marché commun du Sud
Norad	Agence norvégienne de coopération pour le développement
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
PCSS	Programme de Promotion du commerce Sud-Sud
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
OECD	Organisation de coopération et de développement économiques
OIF	Organisation internationale de la francophonie
ONG	Organisation non gouvernementale
SCM	Système commercial multilatéral
SMSI	Sommet mondial de la société de l'information
TABD	Dialogue transatlantique commercial
TIC	Technologies de l'information et des communications
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UIT	Union internationale des télécommunications
UNESCAP	Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique
UNICE	Union des industries de la Communauté européenne
WWF	Fonds mondial pour la nature

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 : itreg@intracen.org

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

