



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.28/5  
25 novembre 2005

FRANÇAIS  
Original: ANGLAIS

---

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission du commerce des biens et services,  
et des produits de base

Réunion d'experts sur les secteurs nouveaux et dynamiques  
du commerce mondial

Genève, 24-26 octobre 2005

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LES SECTEURS NOUVEAUX ET  
DYNAMIQUES DU COMMERCE MONDIAL**

tenue au Palais des Nations, à Genève  
du 24 au 26 octobre 2005

**TABLE DES MATIÈRES**

<i>Chapitre</i>	<i>Page</i>
I. Résumé du Président .....	2
II. Questions d'organisation .....	16
Annexe	
Participation.....	18

## Chapitre premier

### RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

#### Introduction

1. Le Consensus de São Paulo a confié à la CNUCED la mission de faire des analyses des secteurs dynamiques du commerce mondial (Consensus de São Paulo, par. 95). À sa neuvième session (mars 2005), la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base a décidé d'examiner tous les ans, lors de réunions d'experts, les moyens de promouvoir la participation des pays en développement à des secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial. Ces secteurs nouveaux et dynamiques et leurs produits se subdivisent en trois grandes catégories: a) ceux qui ont toujours enregistré une forte croissance et une part accrue du commerce mondial, y compris ceux pour lesquels les pays en développement sont déjà présents sur les marchés d'exportation; b) ceux qui existent déjà mais dont l'exportation par les pays en développement est un phénomène nouveau; c) des secteurs du commerce entièrement nouveaux dans lesquels les pays en développement pourraient avoir un avantage comparatif.

2. La première Réunion d'experts sur les secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial, qui s'était tenue du 7 au 9 février 2005, avait examiné trois thèmes: a) la délocalisation de services grâce aux TIC; b) les produits issus des énergies renouvelables, y compris les biocarburants; c) les textiles et vêtements. Elle avait mis l'accent sur les politiques à adopter et les mesures à prendre à l'échelle nationale ou internationale pour renforcer la participation des pays en développement.

3. La deuxième Réunion d'experts s'est tenue à Genève du 24 au 26 octobre 2005, afin d'examiner les politiques et les mesures nationales et internationales permettant de renforcer la participation des pays en développement dans les trois secteurs suivants: a) électronique, b) poissons et produits de la pêche, c) produits sidérurgiques et produits spécialisés dérivés. Une attention particulière a été accordée aux pays les moins avancés (PMA) et aux pays africains. Ont participé à la Réunion des responsables publics – ministres, hauts fonctionnaires et experts – provenant de pays développés, de pays en développement et de pays en transition, ainsi que des représentants d'entreprises privées et d'associations sectorielles, des universitaires et des représentants d'organisations intergouvernementales et non gouvernementales.

4. La Réunion était chargée des tâches suivantes:

- Examiner les tendances des secteurs à l'étude et la participation des pays en développement aux activités de ces secteurs;
- Préciser les éléments déterminants de cette participation;
- Analyser les possibilités que ces secteurs offrent aux pays en développement de tirer du commerce international une contribution à leur développement;
- Mettre l'accent sur les grandes lignes d'action nationales et internationales visant à promouvoir une participation accrue et utile des pays en développement aux activités de ces secteurs;
- Examiner la manière dont les politiques générales doivent s'adapter à certains facteurs: capacité de production, productivité, ressources technologiques et

compétitivité; investissement intérieur et investissement étranger; accès aux marchés et conditions de cet accès; évolution de la demande et des préférences du consommateur; division régionale du travail;

- Définir la manière dont le système commercial international, y compris les négociations commerciales, ainsi que les structures du marché mondial et la coopération au service du développement, peuvent contribuer au succès de ces politiques générales.

5. S. E. Sidi Mohamed Ould Sidina, Ministre mauritanien de la pêche et de l'économie marine, a fait une déclaration liminaire. Il a souligné que tous les pays espéraient parvenir, dans le court laps de temps qui précédait la Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong (Chine), à un accord qui serait bénéfique pour le commerce mondial en tant que moteur majeur du développement. Toutefois, de nombreux pays en développement ne tiraient pas pleinement parti de ce moteur faute d'une capacité de production suffisante. À son avis, les secteurs proposés à la réflexion de la Réunion d'experts étaient pertinents car ils étaient prometteurs et pouvaient contribuer effectivement au progrès économique et social. L'électronique était un nouveau secteur qui affichait des progrès prodigieux dans tous les domaines. La communauté internationale devait adopter une stratégie en vue d'aider les pays moins bien nantis à accéder à ce nouveau secteur et ce devait être l'un des objectifs du Sommet mondial sur la société de l'information qui se réunirait à Tunis en novembre 2005.

6. Le Ministre a indiqué que le secteur de la pêche était important pour la plupart des pays, développés ou en développement. Étant donné la croissance de la demande internationale, le volume des ressources disponibles était un problème économique majeur. Les principaux obstacles au développement du secteur étaient la concurrence entre différentes parties concernées (marins pêcheurs, entreprises industrielles, entreprises industrielles étrangères) pour l'accès aux ressources, et la surexploitation dans la plupart des pêcheries travaillant pour l'exportation due à l'accès préférentiel et à une mauvaise gestion des ressources, ainsi que des facteurs comme la méconnaissance de l'évolution des marchés, la nécessité de faire de nouveaux investissements publics et privés pour développer l'aquaculture et une production sûre et la nécessité d'une meilleure intégration dans l'économie nationale par la promotion d'entreprises artisanales ayant accès au crédit.

7. Le Ministre a reconnu que la lenteur de la croissance de la sidérurgie dans les pays en développement était préoccupante. L'augmentation de la demande et le fait que de nombreux pays en développement produisaient du minerai de fer devaient encourager ces pays à aller plus loin et à s'engager dans la fabrication d'acier. Cette évolution exigerait inévitablement un transfert de technologie et le renforcement des capacités grâce à l'aide des pays développés.

8. Des exposés ont été présentés par M. Gye-hyun Kwon, Vice-Président du Département des relations publiques mondiales de Samsung Electronics, et par M. Arthur Weyns, Vice-Président du Département de l'électronique grand public (monde) de Philips.

9. Outre les experts désignés par les États membres, des spécialistes invités représentant des organisations internationales, le secteur privé et les milieux universitaires ont exposé leurs vues sur chacun des secteurs étudiés.

10. Les commentaires et suggestions formulés à la Réunion d'experts sont résumés ci-après.

## I. SECTEUR DE L'ÉLECTRONIQUE

### A. Chaînes mondiales d'approvisionnement dans le secteur de l'électronique: tendances et facteurs déterminants

11. On a fait observer que le marché mondial actuel et futur de l'électronique grand public était, et resterait, extrêmement dynamique. On s'attendait à une croissance d'au moins 2 % par an, de 328 milliards d'euros en 2005 à 350 milliards en 2008. Le plus fort taux de croissance prévu était celui des produits numériques (appareils audiovisuels et segment numérique de l'électronique grand public traditionnelle), tandis que le marché des produits analogiques pourrait pratiquement disparaître d'ici à 2008. La numérisation apportait des changements radicaux dans le secteur: cycle de vie court des produits (trois à cinq ans, voire moins), mondialisation plus poussée du marché, différenciation extrême des produits, abaissement des obstacles à la pénétration des marchés grâce à la mondialisation et à la conclusion de partenariats entre les grandes entreprises. En outre, la position dominante sur le marché n'était plus occupée par les fabricants d'électronique grand public traditionnelle mais par les organismes de normalisation et les fournisseurs de services et de contenu. «L'économie du savoir» aboutissait à la disparition progressive des zones traditionnelles de sécurité et créait de nombreuses possibilités additionnelles pour les nouveaux arrivants, y compris ceux des pays en développement, dans la chaîne de valeur de l'industrie électronique.

12. Les participants ont relevé que la mutation de la division du travail, qui passait de l'ère de «l'usine électronique mondiale» à celle de la «délocalisation de l'innovation», constituait une nouvelle tendance majeure dans le secteur de l'électronique. Cette division pouvait se caractériser comme suit en termes de tendances et de causes:

- Les moteurs puissants de la «délocalisation de l'innovation» sont i) le rendement des capitaux investis; ii) la recherche de personnel de R-D moins coûteux et de capacités d'innovation; iii) la proximité de grands marchés axés sur la production à l'échelle mondiale; iv) l'action des pouvoirs publics (encouragements fiscaux et financiers, réglementation plus souple, développement de l'infrastructure, relèvement du niveau d'éducation, normes transparentes et claires);
- Une mobilité géographique et organisationnelle croissante de l'innovation. L'intégration de l'Asie dans les réseaux mondiaux d'innovation ouvre des débouchés mais elle pose des problèmes pour la modernisation industrielle de la région;
- De multiples foyers d'innovation nouveaux apparaissent, et même des pôles moins développés peuvent être source d'innovation;
- Les entreprises doivent construire des réseaux mondiaux d'innovation afin de restructurer la chaîne de valeur d'une innovation dispersée et éclatée;
- Les réseaux mondiaux d'innovation sont greffés sur les réseaux mondiaux de production;

- De nouvelles stratégies et de nouvelles lignes d'action sont nécessaires, mais il n'y a guère de recherche sur les causes profondes et les perspectives du phénomène de «délocalisation de l'innovation».

13. Le représentant d'une société électronique réputée d'un pays en développement d'Asie a déclaré que le succès de son entreprise, qui avait été réalisé dans un laps de temps assez court, était dû à trois éléments fondamentaux: la rigueur dans la gestion, la motivation par l'innovation et l'aptitude à se projeter dans l'avenir pour mettre au point les techniques les plus avancées. L'entreprise avait adopté, dans son programme de réforme de la gestion, le slogan des «3P»: innovation dans les procédés, innovation dans le personnel et innovation dans les produits. L'innovation dans les procédés consistait à améliorer la gestion de la chaîne de production. L'innovation dans le personnel consistait à décentraliser, à responsabiliser le personnel subalterne, à simplifier le processus décisionnel, à rémunérer le personnel selon le mérite, et à instaurer une organisation axée sur les processus et une culture d'entreprise axée sur le numérique. Concernant l'innovation dans les produits, on s'attachait au premier chef à améliorer la compétitivité et à élargir l'éventail de production pour y incorporer des produits d'avenir.

14. Le représentant d'une grande société transnationale européenne établie depuis longtemps dans le secteur a expliqué que son entreprise s'attachait à réinventer le commerce de l'électronique grand public par i) la déverticalisation, ii) la mercatique intégrée, iii) la création d'un écosystème numérique. En matière de déverticalisation, l'entreprise procédait au dégroupage et à la délocalisation accélérés de ses activités ainsi qu'à la suppression de ses activités secondaires, en conservant et en renforçant ses activités principales (conception de biens de propriété intellectuelle, mercatique associée et gestion des produits de marque). Elle avait adopté un modèle d'exploitation fondé sur l'échange et le partenariat. Dans le domaine de la mercatique intégrée, l'entreprise s'attachait à simplifier la vie du consommateur et à lui fournir des services à valeur ajoutée sous forme d'offres et de solutions globales. Ainsi, elle privilégiait les partenariats verticaux avec des fournisseurs/opérateurs de premier plan, ainsi que l'intégration des chaînes d'approvisionnement. Les achats en ligne et la commercialisation de bout en bout étaient au premier plan. La création d'un écosystème numérique visait à faire entrer le monde de la connexion sans fil dans une ère nouvelle. Par exemple, la télévision n'était plus une boîte de jeux électroniques autonome, elle devenait un écran numérique capable d'apporter au consommateur des services additionnels comme la télémédecine. Dans ce contexte, les responsables de la réglementation devaient favoriser l'élimination des complications inutiles, des limites, des contraintes et des règlements périmés. Plus particulièrement, il fallait harmoniser les normes de radiodiffusion et gérer de façon rationnelle les droits de reproduction numérique.

15. Des participants ont exposé les activités menées par plusieurs pays d'Asie pour installer des chaînes d'approvisionnement mondial dans le secteur électronique. Ainsi, les principaux moteurs de l'investissement réalisé par l'industrie électronique japonaise en Asie étaient les suivants: i) pression exercée par les coûts sur des segments nombreux de la chaîne d'approvisionnement, ii) exigences de contrôle de qualité émanant des instances supérieures, iii) forte pression concurrentielle dans des domaines novateurs. On a signalé deux nouveaux types de pression que les entreprises japonaises subissaient dans la chaîne mondiale de l'approvisionnement et plus particulièrement sur le marché de l'Union européenne. Une de ces pressions tenait à l'incidence des règlements de l'Union concernant l'environnement, tels que REACH, sur la chaîne mondiale d'approvisionnement. Ces règlements influençaient de façon

marquée la conception des produits et les chaînes de production dans les pays d'Asie, et devenaient de facto des normes mondiales. D'autres pressions nouvelles découlaient de la responsabilité sociale des entreprises. Les entreprises, tout en faisant des bénéfices, étaient désormais censées respecter un programme mondial consistant à réduire l'écart économique entre les pays tout en réalisant un équilibre entre les prix et les impératifs sociaux (par exemple emploi et écologie).

### **B. Participation croissante des pays en développement aux activités du secteur de l'électronique: politiques et expériences nationales et régionales**

16. Plusieurs participants ont mis en évidence des perspectives et des expériences nationales/régionales. Des pays d'Asie de l'Est comme le Japon, la République de Corée et, de plus en plus, la Chine, étaient au premier plan dans les industries électroniques depuis des décennies. L'expérience de ces pays était invariablement une réussite. Tous étaient passés d'une production à faible coût (par exemple montage et ouvraison) à la production d'éléments, de matériels et d'équipements à valeur ajoutée. L'apparition de la Chine sur le marché mondial de l'électronique a retenu l'attention des participants. Elle était devenue le premier producteur mondial d'ordinateurs personnels, de téléphones cellulaires, d'enregistreurs, de lecteurs de VCD, de calculatrices, de réfrigérateurs et de climatiseurs. La Chine était en train d'améliorer sa position dans i) la production d'articles manufacturés de conception originale appelés à devenir des produits de marque, ii) la mise au point de son propre système Wi-Fi, iii) la fabrication de composants électroniques pour les avions à l'intention de grandes entreprises comme Airbus et Boeing. Cette tendance devrait avoir dans l'avenir proche des effets appréciables sur l'évolution structurelle du secteur mondial de l'électronique.

17. On a souligné que le succès de la Chine était dû i) à des encouragements fiscaux, particulièrement avantageux, ii) à des frais d'équipement moins élevés, iii) à des frais de main-d'œuvre moins élevés, iv) à la souplesse de la production, v) à l'étendue du marché intérieur, vi) à la rigueur dans le travail, à l'excellence, qualitative et quantitative, de l'enseignement des sciences et des techniques. Toutefois, l'industrie chinoise accusait aussi des faiblesses telles que i) des pénuries d'eau et d'énergie, ii) des carences d'ordre juridique dans l'application et le respect des lois sur la propriété intellectuelle, iii) un manque de transparence de l'action des pouvoirs publics et de la réglementation à l'échelon provincial.

18. En revanche, les résultats de l'Afrique subsaharienne dans le secteur de l'électronique étaient médiocres. En Afrique du Sud, il existait cependant un certain nombre d'entreprises indigènes très importantes. Le pays avait aussi des liens stratégiques avec des sociétés transnationales et il jouait un rôle important en tant que modèle dans la région. Ses résultats s'appuyaient sur des facteurs élémentaires de compétitivité sur le plan mondial: infrastructure et réseaux solides, coûts de l'énergie inférieurs à ceux des pays développés, secteur bancaire/financier inventif et moderne possédant un tissu de relations mondiales, stabilité économique et taux de croissance élevé. Toutefois, on lui a reconnu aussi des défauts, par exemple un degré d'innovation faible, l'insuffisance des investissements dans la R-D et l'éloignement des grands marchés.

19. Des experts des pays africains ont exprimé des préoccupations concernant l'absence d'exportations africaines dans le commerce de l'électronique. À ce sujet, il a été demandé si la réussite de l'Asie pouvait être reproduite en Afrique. Plusieurs opinions ont été exprimées sur ce

point. Un cycle de vie court et la déverticalisation de l'industrie donneraient aux pays africains et aux PMA de meilleures chances de participer à la production/chaîne de valeur et au commerce de l'électronique. Il importait pour ces pays de mettre en place par étapes une politique conforme à leur degré de développement. La responsabilité sociale des entreprises pouvait devenir un moteur qui inciterait les sociétés transnationales à promouvoir la coopération avec les pays africains.

20. Concernant les PMA, on a souligné qu'il fallait faire, et c'était un préalable nécessaire, un gros effort pour améliorer l'instruction de tous les citoyens, car les ressources humaines étaient un facteur de production déterminant pour les entreprises du secteur de l'électronique. Étant donné l'absence générale d'économie d'échelle dans les PMA, il était fortement recommandé de promouvoir la coopération régionale. En outre, on a signalé que la rapidité de l'innovation et de l'adaptation technique était un facteur de succès capital dans le secteur.

21. Un participant d'un pays arabe a souligné l'importance critique d'un accès sans entrave aux marchés pour une petite économie productrice d'articles électroniques et électriques. Par ailleurs, pour améliorer les qualités marchandes et la compétitivité, il fallait mettre en œuvre une stratégie comprenant des mesures comme la création de sociétés d'importation/exportation, de centres de design industriel, de services d'assurance à l'exportation, l'établissement de bureaux d'experts-conseils en commercialisation et la création de marques dynamiques.

22. Les participants ont reconnu que l'initiative privée était particulièrement importante pour l'innovation dans le secteur de l'électronique mais qu'elle devait être complétée par des incitations et des moyens d'action compatibles avec l'innovation, conçus et mis en œuvre par les gouvernements. En outre, il a été largement reconnu qu'il incombait au premier chef aux gouvernements de donner une bonne instruction à tous les citoyens.

### **C. Problèmes d'accès aux marchés**

23. Les participants ont reconnu que les droits de douane avaient de moins en moins d'importance dans le secteur de l'électronique par suite de la libéralisation multilatérale et régionale du commerce, et ils ont insisté sur les obstacles non tarifaires, particulièrement les obstacles techniques tels que réglementation technique, normes et systèmes d'évaluation de la conformité. Les exportateurs des pays en développement se heurtaient parfois à des exigences croissantes relatives à l'environnement dans l'Union européenne, au Japon, en Suisse, aux États-Unis et au Canada.

24. On a reconnu que le volume croissant des déchets de la production électronique et électrique ainsi que les problèmes écologiques et sanitaires qui en découlaient étaient une question préoccupante dans les pays développés, et qu'ils avaient suscité des réactions très variables dans la manière de les traiter. Ces différences apparaissaient dans le choix entre la réglementation étatique, les politiques d'achat et les initiatives prises par le secteur privé pour atteindre ses objectifs légitimes. Par ailleurs, la gamme des produits, le choix des moyens d'action et la rigueur des mesures appliquées étaient très différents d'un pays à l'autre. En conséquence, les pays en développement devaient faire face à des coûts d'adaptation plus élevés pour satisfaire aux nouvelles prescriptions. On a évoqué à cet égard une étude comparative sur le processus national d'ajustement de la Chine, de la Thaïlande, de la Malaisie et des Philippines.

## II. PÊCHE ET PRODUITS DE LA PÊCHE

25. Les participants ont noté que le secteur pouvait être caractérisé par les éléments suivants:
- Le secteur comprend la pêche industrielle, la pêche côtière, la pêche commerciale, la pêche artisanale, la pêche de poissons d'ornement et la pêche de subsistance, et l'aquaculture.
  - Environ un milliard de personnes, dont beaucoup vivent dans les pays en développement, y compris dans des PMA, trouvent dans le poisson leur principale source de protéine.
  - Environ 35 millions de personnes sont tributaires du secteur de la pêche et de l'aquaculture comme source de revenu.
  - Le commerce mondial du poisson représentait 63 milliards de dollars des États-Unis d'Amérique en 2003 et on estime qu'il est passé à 68 milliards en 2004.
  - La valeur ajoutée dans le transbordement, la manutention et la transformation peut égaler dans certains cas la valeur du poisson lui-même.
  - Le Japon, l'Union européenne et les États-Unis importent 75 % du poisson et des produits dérivés entrant dans le commerce international.
  - La viabilité du secteur de la pêche est menacée par la surpêche et l'appauvrissement des stocks de poisson.
  - Une gestion rationnelle des pêcheries est indispensable pour lutter contre la pauvreté.

### A. Accords de pêche

26. Il y a trois types d'accords de pêche. Le premier est constitué par les accords financiers au titre desquels des quotas de pêche sont accordés par les pays en développement aux bateaux étrangers dans leur zone économique exclusive de 200 miles marins, moyennant paiement d'une taxe de licence. Ce type d'accord est le plus fréquent dans les pays de la côte occidentale africaine. Le deuxième type est représenté par des accords de deuxième génération, par exemple en Argentine, qui visent la formation de coentreprises. Le troisième type réside dans des partenariats associant la commercialisation des produits de la pêche et la mise en valeur des ressources. On peut citer à ce sujet l'exemple des Comores.

27. Les experts se sont accordés à reconnaître que les accords de pêche apportaient aux pays en développement des devises dont ils avaient grand besoin mais que ces accords présentaient des problèmes qu'il fallait absolument régler: absence d'équité et de justice entre les parties intéressées (bateaux de pêche étrangers, gouvernements, milieux professionnels et société civile); nécessité d'une conformité des accords avec les politiques nationales de développement; absence de mécanisme de surveillance et d'évaluation dans les pays en développement, particulièrement les PMA, d'où appauvrissement des stocks de poisson, préoccupations concernant la sécurité alimentaire, et risque de conflit entre des professionnels de la branche,



par exemple les entreprises de pêche artisanales et les entreprises industrielles. Certes, les accords n'étaient pas en eux-mêmes la cause des problèmes mais ils devaient être mieux appliqués et mieux gérés. Les experts de plusieurs pays parties à des accords de pêche ont préconisé des études détaillées pour déterminer l'utilité réelle de ces accords, notamment pour le pays hôte.

28. Les experts sont convenus que les accords de pêche devaient être régis par un code de conduite définissant clairement leur champ d'application et prévoyant des obligations pour les deux parties. Les propriétaires de ressources devaient dresser un plan national de gestion précisant la part des ressources disponible pour chaque type de pêche (pêche artisanale, entreprises nationales, entreprises étrangères), faute de quoi les accords pouvaient aboutir à un accaparement des ressources par l'étranger et avoir des incidences néfastes sur le plan socioéconomique. Par ailleurs, les dispositions techniques des accords avaient leur importance, par exemple la grandeur des filets, la taille minimum des prises et la réglementation des pavillons de complaisance. Enfin, il devait incomber aux deux parties de surveiller la mise en œuvre d'un accord.

## **B. Accès aux marchés**

29. Les participants ont reconnu que le commerce international du poisson et des produits de la pêche ne ressortissait pas à l'Accord de l'OMC sur l'agriculture. Tous les pays grands producteurs de poisson étaient membres de l'OMC, à l'exception de la Fédération de Russie et du Viet Nam, qui étaient en train de négocier leur adhésion. Les exportations de poisson étaient traitées comme des produits industriels et bénéficiaient de taux peu élevés de droits de douane. En revanche, des obstacles non tarifaires en perpétuelle mutation, les prescriptions sanitaires et phytosanitaires et les normes à différents niveaux – entreprise, national, régional et international – posaient aux pays en développement, particulièrement aux PMA, de sérieux problèmes d'accès aux marchés. Même pour les pays bénéficiaires de préférences commerciales, comme les parties à l'Accord de Cotonou conclu entre l'Union européenne et les pays ACP, par ces normes extrêmement rigoureuses provoquaient une érosion des préférences.

30. On a estimé que les Accords de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et sur les obstacles techniques au commerce (OTC) visaient certes à protéger les consommateurs, mais qu'ils ne devaient pas pour autant protéger les marchés d'importation contre la concurrence. C'est l'analyse des risques, bien que toute récente dans le secteur de la pêche, qui devait être utilisée pour formuler des normes.

31. On a suggéré que la mise en œuvre des accords SPS et OTC, dans la mesure où ils concernaient des normes et des prescriptions en matière de qualité, devait s'appuyer sur trois principes; le *principe de la souveraineté*, qui protégeait le droit pour les pays d'adopter des normes; le *principe de la transparence*, qui imposait aux partenaires commerciaux une certaine transparence dans le partage de l'information relative aux normes et aux critères utilisés dans le contrôle de la qualité, les essais sur les produits et la transformation des produits; le *principe de l'équivalence*, selon lequel les partenaires commerciaux reconnaissaient qu'on pouvait parvenir à un même résultat à l'aide de normes différentes.

32. On a proposé que les mesures SPS soient mises en œuvre d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement. Ainsi, la prévention devait commencer à la source, c'est-à-dire que les

producteurs et les entreprises de transformation étaient responsables de l'innocuité et de la qualité du poisson et qu'ils devaient utiliser des méthodes de prévention comme l'analyse des risques aux points critiques de bonnes pratiques d'hygiène et de bonnes pratiques d'aquaculture. Les services de contrôle, locaux ou des pays importateurs, devaient surveiller la mise en œuvre de ces méthodes.

33. On a relevé que de nombreux pays, particulièrement les grands pays, avaient leurs propres moyens d'inspection et de contrôle. La Commission du Codex Alimentarius était acceptée par défaut comme étant l'organisme international de normalisation, mais les pays importateurs pouvaient appliquer des normes différentes. En conséquence, les pays en développement éprouvaient bien souvent des difficultés à se conformer à des prescriptions complexes et divergentes et ils avaient besoin d'une assistance technique dans ce domaine.

34. Les experts ont reconnu qu'il fallait ménager une certaine souplesse dans la mise en œuvre des règlements, en faveur des petites entreprises de pêche et de la pêche artisanale, qui n'avaient ni les ressources ni les moyens techniques leur permettant de se conformer parfaitement aux normes. Dans ce scénario, un traitement spécial et différencié, sous une forme ou sous une autre, était nécessaire, surtout pour les PMA.

35. On a souligné que certaines initiatives récentes axées sur le marché, obligatoires ou facultatives, telles que l'écoétiquetage, l'étiquetage commercial, la traçabilité, la certification et la pisciculture biologique, non seulement constituaient une assurance de qualité pour le consommateur, mais aussi garantissaient la transparence et le respect de l'obligation de responsabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement mondiale. La traçabilité donnait confiance au consommateur, abaissait les prix de revient et améliorait la sécurité et la qualité du produit depuis la mer/la rivière jusqu'à l'assiette du consommateur. Ainsi, depuis janvier 2005, l'Union européenne exigeait la traçabilité pour toutes ses importations de poisson et de produits dérivés.

36. Les experts ont reconnu que des systèmes de certification volontaires tels que le Système de certification maritime pouvaient ajouter de la valeur au commerce du poisson, améliorer les débouchés et renforcer une gestion viable pour tous les types d'entreprise y compris l'aquaculture et l'élevage des espèces rares lacustres. Cependant, les coûts de la certification et l'insuffisance des compétences techniques et des ressources, notamment de moyens de financement et d'audit, pouvaient empêcher de nombreux producteurs, en particulier les petites entreprises et les pêcheries artisanales des pays en développement, notamment des PMA, de profiter de ces systèmes. On a souligné que les prescriptions inscrites dans les systèmes de certification ne devaient pas constituer un obstacle à l'entrée sur le marché.

### **C. Aquaculture**

37. Les participants ont relevé qu'on s'attendait à une augmentation régulière de la demande de poisson d'élevage au moins jusqu'en 2020, avec une hausse de prix d'environ 1,5 % par an. À cette date, l'aquaculture pourrait satisfaire 60 % de la consommation humaine, contre 30 % aujourd'hui. Le phénomène avait de nombreuses conséquences, en particulier la nécessité de passer à une alimentation végétarienne pour les poissons d'élevage. Actuellement, il fallait 5 kg de poisson sauvage pour nourrir 1 kg de saumon.

38. On a mentionné que l'aquaculture industrielle pouvait avoir des conséquences néfastes pour la pêche artisanale. Ainsi, le Chili, deuxième producteur mondial de saumon d'élevage, avait enregistré une diminution rapide de ses stocks de poisson sauvage destinés à l'alimentation des saumons. Les experts ont estimé que l'aquaculture ne devait se faire qu'avec des espèces indigènes, afin de limiter la dégradation de l'environnement.

39. En revanche, l'aquaculture pratiquée à petite échelle pouvait être un outil de développement. Au Bangladesh, elle contribuait à la lutte contre la pauvreté, à l'emploi, à la sécurité alimentaire et à l'amélioration du revenu rural. Dans ce pays, le rapport entre le revenu de l'aquaculture en vivier<sup>1</sup> et son coût était supérieur de près de 33 % à celui d'un système de polyculture combinant la pisciculture et la riziculture.

#### **D. Financement**

40. De nombreux experts de pays en développement, y compris des PMA, ont indiqué que l'insuffisance du financement et du crédit rural accordés par les établissements bancaires traditionnels était un obstacle non négligeable au bon développement de la pêche dans ces pays. Cependant, il y avait des cas de réussite de «la banque pour et par les pauvres». La National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD), en Inde, en était un exemple. Ayant commencé avec 500 «groupes d'entraide», elle comptait désormais 1,6 million de groupes (soit 24,2 millions de familles) qui étaient solvables. Elle était semblable à la Banque Grameen du Bangladesh, à cette différence près que NABARD prêtait à des collectivités alors que Grameen prêtait à des particuliers. Les groupes d'entraide affichaient un taux de 95 % de remboursement des prêts dans les délais et un taux de perte de 2 % seulement. Ce taux extrêmement élevé de remboursement et ce taux très bas de défaillance étaient dus à la pression exercée par les pairs ou le groupe, qui était une garantie du remboursement des sommes empruntées. Le succès de l'opération était imputable en grande partie aux femmes, qui constituaient 90 % de la clientèle. Le système avait bénéficié d'une formation et d'un accompagnement constants des clients par l'État, la banque NABARD et les autres banques. À la suite de ce succès, presque toutes les banques de l'Inde accordaient désormais des crédits à des groupes d'entraide.

### **III. PRODUITS SIDÉRURGIQUES DÉRIVÉS ET PRODUITS SPÉCIALISÉS**

41. Les experts ont relevé que l'industrie mondiale était en plein essor, avec des prix très élevés pour tous les produits de la sidérurgie et, par conséquent, des bénéfiques records malgré la cherté des facteurs de production. L'augmentation des coûts était freinée par les progrès techniques qui débouchaient sur des gains de productivité. La consommation mondiale croissante de produits finis était en grande partie le résultat de la poussée de la demande en Asie, particulièrement en Chine, et, dans une moindre mesure, en Inde. La consommation d'acier s'était ralentie en Europe occidentale et aux États-Unis, mais la croissance de la demande chinoise, de l'ordre de 4,5 % par an depuis 20 ans, avait changé la physionomie de l'industrie sidérurgique dans le monde. Cette croissance devait se poursuivre à court terme et jusqu'à moyen terme.

---

<sup>1</sup> Les viviers sont des bassins creusés dans la terre et remplis d'eau.

42. Les experts ont estimé que la production d'acier n'était pas toujours un moyen possible ou souhaitable d'intégration en aval pour les pays dotés de gisements de minerai de fer. Lorsqu'il y avait des indices clairs de l'existence d'avantages comparatifs et d'avantages compétitifs – présence de capital, main d'œuvre compétente, infrastructure, moyens de transport, services, commercialisation – l'intégration en aval dans la production d'acier destiné à l'exportation pouvait constituer le stimulant nécessaire au décollage de l'économie. Si, en revanche, ces conditions préalables étaient absentes, comme dans la plupart des pays en développement, les efforts déployés pour prendre pied sur le marché international n'avaient guère de chances de succès. Il était plus facile de réussir dans la production destinée au marché intérieur, mais l'étroitesse du marché était souvent un obstacle dans beaucoup de ces pays.

43. Les experts sont convenus que les pays en développement qui pratiquaient le commerce des produits sidérurgiques, par exemple le Brésil, la Chine, l'Égypte, l'Inde, l'Indonésie, la Thaïlande, la Malaisie et le Viet Nam, étaient confrontés à des distorsions de marché dues à la fois aux obstacles à l'accès aux marchés et à des mesures commerciales, notamment les subventions, les mesures antidumping, les crêtes tarifaires et la progressivité des droits de douane. Ces distorsions envoyaient des signaux inopportuns aux producteurs comme aux consommateurs. Par exemple, pour la sidérurgie de la Fédération de Russie, les procédures antidumping étaient devenues un facteur de distorsion sérieux et un obstacle aux exportations d'acier.

44. Les experts ont souligné que la rationalisation des subventions ne serait pas un facteur d'égalisation des chances si d'autres obstacles au commerce devaient subsister. Par exemple, aux États-Unis, les mesures de protection commerciale (ou mesures exceptionnelles de protection) représentaient jusqu'à 70 % du taux effectif de protection. Pour les pays en développement, les obstacles à l'accès aux marchés, alliés au coût du transport (qui pouvait atteindre 30 % du coût total des marchandises au débarquement) avaient pour effet non seulement de rogner les marges bénéficiaires, mais aussi de freiner le développement de l'industrie sidérurgique.

## **IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS**

### **A. Générales**

45. Les experts ont noté que la participation croissante de nombreux pays en développement aux activités de secteurs dynamiques du commerce était à la fois le mobile et le résultat d'une évolution géographique du commerce international, qui se traduisait par la croissance spectaculaire de la part de ces pays dans les courants commerciaux mondiaux. Ces pays représentaient 30 % des exportations des 20 groupes de produits enregistrant la plus forte progression. Par contre, de nombreux pays en développement, notamment les PMA et les pays africains, continuaient à se spécialiser en grande partie dans les secteurs dont le commerce était le moins dynamique. L'impossibilité pour ces pays de faire face aux difficultés de la mutation rapide des processus commerciaux et économiques mondiaux, et d'exploiter les avantages de cette mutation, et les changements qui en résultaient dans la division internationale du travail, étaient une source de préoccupation persistante.

46. Les participants ont reconnu que des secteurs dynamiques ne pouvaient pas être une panacée pour régler les problèmes des pays en développement et que ces pays ne seraient pas tous en mesure de participer aux activités de tous les secteurs nouveaux et dynamiques. Il ne

s'agissait pas de désigner des vainqueurs dans une course ou d'encourager les pays en développement à s'introduire dans ces secteurs à seule fin de participer à leurs activités. L'objectif visé était d'appeler l'attention des pays en développement, y compris des PMA et des pays africains ainsi que de leurs partenaires de développement, sur les possibilités qu'offraient ces secteurs de diversifier leur économie et de donner une meilleure valeur ajoutée à leurs exportations; ces possibilités devaient être examinées avec soin en fonction des conditions initiales, de la dotation en facteurs de production et des autres facteurs déterminants de l'avantage comparatif de chaque pays dans chaque secteur. À cet égard, les questions interdépendantes de la capacité de production, de la compétitivité et de l'accès aux marchés méritaient une attention particulière.

47. On a fait valoir que lorsqu'ils exploraient les possibilités que leur offraient des secteurs dynamiques et nouveaux, les pays en développement devaient s'attacher tout particulièrement à éviter le piège de l'érosion de la valeur ajoutée découlant a) de l'«exportation illusoire» due à une forte composante de produits importés dans les exportations, qui faisait que les recettes d'exportation ne reflétaient pas la part réelle de valeur ajoutée locale; b) de l'erreur de généralisation, phénomène qui apparaissait lorsque trop de pays se précipitaient dans les mêmes secteurs ou les mêmes productions, ce qui faisait baisser les termes de l'échange et les recettes d'exportation, et empêchait ces pays d'atteindre leur objectif consistant à gagner la valeur ajoutée grâce à la diversification.

48. Les participants ont souligné que l'utilité d'une analyse sectorielle était fonction en dernier ressort des avantages pratiques qu'elle pouvait apporter aux pays en développement. Par conséquent, il fallait donner aux travaux menés dans ce domaine une suite concrète, notamment sous forme d'une aide au renforcement des capacités à l'échelle nationale, sous-régionale et régionale. Le succès des travaux de la CNUCED était subordonné dans une mesure décisive à l'engagement de l'ensemble des donateurs. Les donateurs ont été invités à inscrire la question dans leurs programmes et projets de coopération, notamment ceux qui étaient mis en œuvre par la CNUCED. Par ailleurs, il fallait résoudre d'urgence le problème financier de la participation des experts des pays en développement et des pays en transition aux réunions d'experts de la CNUCED.

## **B. Par secteur**

### **i) Électronique**

49. Les participants ont reconnu que le succès de la stratégie d'un pays en développement dans le secteur de l'électronique se heurtait à des obstacles critiques, dont les suivants: sous-développement des ressources humaines et faible niveau d'instruction; absence de compétitivité et/ou d'avantage comparatif, en particulier d'économie d'échelle; faible niveau de l'équipement en général et de l'infrastructure en particulier. Il incombait au premier chef aux gouvernements de mettre en œuvre des politiques de soutien de l'emploi, de l'éducation et de la formation, professionnelle, ainsi que de l'ajustement, en étroite collaboration avec le secteur privé.

50. Par ailleurs, les participants ont reconnu qu'il fallait exploiter à fond la possibilité, donnée par la responsabilité sociale des entreprises en tant que moteur possible, d'orienter l'investissement des STN vers le secteur de l'électronique des pays en développement,

particulièrement des PMA. Les gouvernements donateurs pouvaient apporter leur aide pour faciliter le processus.

51. Les participants ont souligné que la montée des obstacles non tarifaires tels que les restrictions techniques fondées sur des considérations d'écologie et de santé était un sujet de préoccupation croissante pour les pays en développement et qu'elle exigeait de la CNUCED et d'autres organisations internationales compétentes une assistance technique accrue en faveur des mesures d'ajustement et de renforcement des capacités.

52. À cet égard, le Groupe consultatif spécial de la CNUCED sur les prescriptions environnementales et l'accès des pays en développement aux marchés pouvait jouer un rôle utile. Le secrétariat de la CNUCED a été chargé de rédiger une étude analytique spéciale sur les moyens de promouvoir la participation des PMA aux activités du secteur de l'électronique.

## **ii) Pêche et produits de la pêche**

53. Les participants sont convenus que le poisson et les produits de la pêche contribuaient pour beaucoup au processus du développement car ils avaient un lien étroit avec un certain nombre de facteurs importants concernant les moyens d'existence et le développement, notamment la sécurité alimentaire, la survie de la pêche artisanale et les recettes en devises.

54. On a reconnu toutefois que les possibilités d'exportation des pays en développement étaient limitées par les obstacles à l'accès aux marchés tels que des prescriptions sanitaires et autres prescriptions de qualité de plus en plus rigoureuses et contraignantes sur le plan technologique. L'assistance technique internationale, par exemple pour la formation professionnelle et la mise en place de l'infrastructure nécessaire le long de la chaîne d'approvisionnement, ne répondait pas aux besoins de ces pays.

55. Les participants ont constaté avec inquiétude que la situation des stocks mondiaux de poisson était alarmante. Ils se sont accordés à reconnaître que 75 % de ces stocks étaient appauvris, voire exploités à outrance. La demande ne cessait d'augmenter, alors que les quantités pêchées paraissaient avoir atteint leur maximum. Le maintien de cette tendance pouvait avoir des conséquences désastreuses, surtout dans les pays en développement. La viabilité était donc une question primordiale et il était nécessaire d'aider ces pays à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies et des plans propres à entretenir des activités de pêche durables. Ces stratégies pouvaient s'articuler autour de quatre piliers: accords de pêche, meilleur accès aux marchés internationaux, développement de l'aquaculture et facilité d'accès au financement.

56. On a souligné que la mise en œuvre d'une stratégie mondiale de conservation des ressources applicable à la pêche artisanale aussi bien qu'à la pêche industrielle locale et internationale était indispensable pour garantir la pérennité de la pêche. Une aide était nécessaire pour concevoir et mettre en œuvre des plans nationaux de gestion des activités, plans qui devaient comprendre les conditions à inscrire dans les accords de pêche. Un code de conduite relatif à ces accords en faciliterait la négociation et protégerait à la fois les moyens de subsistance locaux et les ressources.

57. Les participants ont souligné que l'aquaculture à petite échelle avait fait ses preuves en tant que facteur de développement et moyen de lutte contre la pauvreté. L'aquaculture à plus grande

échelle était une bonne solution de rechange à la capture de poisson sauvage et un bon moyen d'atténuer la pression exercée sur les stocks. Toutefois, le développement de l'aquaculture devait être convenablement intégré dans les stratégies nationales car il affectait les stocks de poisson, la diversité biologique et la pollution.

58. Les participants ont reconnu qu'il importait de mettre en place des modes de financement originaux pour les populations démunies afin d'accroître la contribution de la pêche au développement rural et à la lutte contre la pauvreté. La CNUCED pouvait jouer un double rôle dans ce domaine: étudier de nouveaux mécanismes de financement et les faire connaître; inculquer aux banquiers les techniques de mise en œuvre de ces mécanismes.

### **iii) Produits sidérurgiques et produits spécialisés dérivés**

59. Les participants ont reconnu que la sidérurgie était en plein essor dans le monde et qu'on pouvait escompter une forte croissance de la demande et des prix relativement élevés.

60. Les participants ont estimé que l'expansion de l'industrie sidérurgique dans les pays en développement serait dans la plupart des cas tributaire du marché local. Toutefois, certains pays mieux dotés et ayant accès aux facteurs de production nécessaires pouvaient développer leurs exportations.

61. Les experts ont relevé que les subventions à la sidérurgie servaient à maintenir une capacité de production coûteuse qui, sans elles, serait éliminée par le jeu de la concurrence internationale. Ils ont reconnu que les pays développés pratiquaient les subventions les plus élevées et que les prix internes y étaient supérieurs aux prix du marché mondial. Un moyen d'éliminer les subventions consisterait à calculer l'écart entre les prix intérieurs et ceux du marché international – comme pour l'estimation des soutiens à l'agriculture – et de réduire les subventions en conséquence.

62. Les experts ont reconnu que les mesures de protection commerciale constituaient de sérieux obstacles au commerce des produits de la sidérurgie et souligné la nécessité d'instaurer une discipline dans l'application de ce genre de mesures.

63. Les experts ont préconisé l'établissement d'un accord ou d'un traité mondial sur l'acier pour stabiliser et guider l'industrie sidérurgique. Ils ont relevé qu'il n'existait dans le système des Nations Unies aucun organisme chargé des questions de production et de commerce dans ce secteur. Ils se sont entendus sur l'opportunité de créer dans le cadre de la CNUCED un groupe de travail de la sidérurgie qui constituerait un lieu de rencontre où producteurs et consommateurs pourraient se réunir pour traiter de questions urgentes concernant le secteur. Cet organe faciliterait la diffusion auprès de tous les États Membres des Nations Unies d'informations stratégiques relatives à l'industrie sidérurgique.

## Chapitre II

### QUESTIONS D'ORGANISATION

#### A. Convocation de la réunion d'experts

64. La Réunion d'experts sur les secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial a été ouverte au Palais des Nations, à Genève, le 24 octobre 2005, par M<sup>me</sup> Lakshmi Puri, Directeur de la Division du commerce international des biens et services et des produits de base de la CNUCED.

#### B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

65. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le bureau ci-après:

Président: S. E. M. Eddi Hariyhadi (Indonésie)

Vice-Président/Rapporteur: M. Andreas Pfaffernoschke (Allemagne).

#### C. Adoption de l'ordre du jour

(Point 2 de l'ordre du jour)

66. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.1/EM.28/1. L'ordre du jour de la Réunion se lisait donc comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Promotion de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

#### D. Documentation

67. Pour l'examen de la question de fond inscrite à son ordre du jour, la réunion d'experts était saisie de trois notes du secrétariat de la CNUCED intitulées «Promotion de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial: tendances, questions et politiques dans le secteur électronique» (TD/B/COM.1/EM.28/2), «Promotion de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial: les produits de la mer» (TD/B/COM.1/EM.28/3) et «Promotion de la participation des pays en développement aux secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial: secteur des produits sidérurgiques et produits spécialisés dérivés» (TD/B/COM.1/EM.28/4).



**E. Adoption du rapport de la réunion**

(Point 4 de l'ordre du jour)

68. À sa séance de clôture, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir le rapport final de la Réunion sous la direction du Président.

## Annexe

### PARTICIPATION\*

1. Les experts des États membres de la CNUCED ci-après ont participé à la Réunion:

Afrique du Sud	Malawi
Algérie	Mauritanie
Allemagne	Mozambique
Arabie saoudite	Oman
Bangladesh	Pakistan
Bénin	Philippines
Burkina Faso	Pologne
Chine	République arabe syrienne
Équateur	République dominicaine
États-Unis d'Amérique	République-Unie de Tanzanie
Fédération de Russie	Saint-Siège
France	Sao Tomé-et-Principe
Guinée	Sénégal
Inde	Suisse
Indonésie	Trinité-et-Tobago
Iran (République islamique d')	Ukraine
Italie	Viet Nam
Jordanie	Yémen
Madagascar	Zimbabwe

2. L'organisation intergouvernementale ci-après était représentée à la Réunion:  
Union africaine.

3. L'organisme des Nations Unies ci-après était représenté à la Réunion:  
Programme des Nations Unies pour l'environnement.

4. Les institutions spécialisées et institutions apparentées ci-après étaient représentées à la Réunion:

Fonds monétaire international  
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture  
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

---

\* On trouvera la liste des participants dans le document TD/B/COM.1/EM.28/INF.1.

5. Les organisations non gouvernementales suivantes étaient représentées à la Réunion:

*Catégorie générale*

Ingénieurs du monde  
Confédération internationale des syndicats libres  
Fédération mondiale des associations pour les Nations Unies

*Catégorie spéciale*

Center for International Environmental Law.

6. Les intervenants ci-après ont assisté à la Réunion:

**Secteur de l'électronique**

M. Gye-hyun Kwon, Vice-Président du Department of Global Public Relations, Samsung Corp.

M. Arthur Weyns, Vice-Président de Consumer Electronics Global Affairs, Philips.

**Chaînes d'approvisionnement mondial dans le secteur de l'électronique: tendances et facteurs déterminants**

M. Dieter Ernst, Senior Fellow, East-West Centre

M. Nobuyuki Hiratsuka, Secrétaire général, Japan Business Council in Europe.

**Augmentation de la participation des pays en développement au secteur de l'électronique: politiques générales et résultats nationaux et régionaux**

M. Thabo Mpakanyane, Consultant en gestion, Afrique du Sud

M. Ahmad Aref Assaf, Économiste, Ministère de l'industrie et du commerce, Amman, Jordanie

M<sup>me</sup> Leticia Ofelia Borja Aburto, Directeur, Industrie électrique et électronique, Direction générale de l'industrie lourde et de la haute technologie, Ministère de l'économie, Mexico.

**Accès aux marchés: obstacles tarifaires et non tarifaires**

M. Michael G. Pecht, CALCE Electronic Products and Systems Center, Université du Maryland.

**Accès des produits de la pêche au marché mondial**

M. Audun Lem, Expert en commercialisation et entreprises de pêche, FAO

M<sup>me</sup> Yemi Oloruntuyi, Expert en certification des produits de la pêche, Marine Stewardship Council.

**Nouvelles stratégies pour améliorer les activités de pêche**

M. Lahsen Ababouch, Expert en aquaculture, FAO

M. Mohammad A. Taslim, Président du Bureau de la recherche économique, Bangladesh

M. Cosme Caracciolo, Président de l'Association des pêcheurs chiliens, Chili

M. R. Balakrishnan, Directeur exécutif, Banque nationale de l'agriculture et du développement rural, Inde.

**Perspectives du marché mondial de la sidérurgie et débouchés pour les nouveaux venus, en particulier les pays en développement**

M. James F. King, Analyste du marché de l'acier, Royaume-Uni

M. Zheng Guo, Bao Steel, Europe.

7. L'invitée spéciale ci-après a assisté à la Réunion:

M<sup>me</sup> Choi Haewon, Directeur, Marketing Communications Group, Samsung Electronics, Séoul.

-----