



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/EM.28/3
22 décembre 2006

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement

Réunion d'experts sur les meilleures pratiques et les options
concernant la promotion de relations entre PME et STN
Genève, 6-8 novembre 2006

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LES MEILLEURES
PRATIQUES ET LES OPTIONS CONCERNANT LA PROMOTION
DE RELATIONS ENTRE PME ET STN**

tenue au Palais des Nations, à Genève,
du 6 au 8 novembre 2006

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
Chapitre	
I. Résumé du Président.....	3
II. Questions d'organisation	11
 Annexe	
Participation.....	12

Chapitre I

RÉSUMÉ DU PRÉSIDENT

1. La Réunion d'experts s'est essentiellement intéressée au développement et à l'application effective des programmes de relations interentreprises. Les experts se sont accordés sur la nécessité de renforcer la coopération au niveau des politiques et de leur application afin de créer un environnement propice au développement des entreprises nationales. Le rôle joué par la CNUCED et par les donateurs dans les programmes d'assistance technique fondés sur des partenariats entre sociétés transnationales (STN) et petites et moyennes entreprises (PME) a aussi été examiné. Les experts ont noté que tous les programmes de promotion des relations interentreprises comportent un volet consacré au renforcement des capacités d'offre et ont souligné la contribution des institutions de facilitation au développement du potentiel des entreprises fournisseuses. Ils se sont félicités du haut niveau de compétence des spécialistes et ont pris note avec intérêt des informations fournies par les représentants du secteur privé. Ils ont recensé un certain nombre de facteurs essentiels qui peuvent aplanir les difficultés rencontrées par les pays en développement et particulièrement les pays les moins avancés pour développer leurs entreprises grâce à la création de relations.

Rôle des politiques

2. Les experts sont convenus de la nécessité d'adopter une approche systémique de l'établissement de relations interentreprises dans les pays en développement, notamment en améliorant l'environnement général des investissements et certaines politiques relatives au développement de ces relations. L'environnement réglementaire et institutionnel dans lequel les entreprises opèrent influe sur leur capacité d'améliorer leur productivité par une allocation optimale des facteurs intermédiaires, le transfert de technologie et la capacité d'avoir des effets d'entraînement. La plupart des initiatives dans ce domaine mettent l'accent sur les politiques horizontales – fiscalité, infrastructure, réduction des procédures bureaucratiques et administratives, protection de la propriété intellectuelle, politique de concurrence, financement – et sur des mesures qui influent sur la compétitivité globale de l'économie. Un expert a souligné l'importance de réduire les procédures bureaucratiques et administratives imposées au secteur privé, surtout parce qu'elles représentent une charge beaucoup plus lourde pour les PME que pour les grandes entreprises. Ainsi, en Afrique du Sud, 45 % des PME du secteur informel intégreraient volontiers le secteur structuré, mais en sont dissuadées par les exigences de la réglementation. Un régime tarifaire stable et favorable peut aussi contribuer à faciliter l'établissement de relations entre les entreprises.

3. Les experts ont fait ressortir le rôle important joué par l'investissement dans le renforcement des capacités productives. L'initiative de l'Aide pour le commerce devrait chercher à intégrer la composante investissement, qui devrait englober les politiques visant à promouvoir le transfert de technologie, le développement des entreprises et la consolidation des chaînes de production. Les recommandations de l'Équipe spéciale de l'OMC chargée de l'Aide pour le commerce, dont le rapport vient d'être adopté, ont été présentées à la réunion. La CNUCED devrait participer activement à l'initiative de l'Aide pour le commerce.

4. Les experts se sont accordés à reconnaître que certaines politiques contribuent à promouvoir les relations interentreprises, notamment les mesures stratégiques visant à attirer

l'investissement étranger direct et les mesures qui renforcent les capacités d'absorption et la compétitivité des entreprises nationales. En Malaisie, par exemple, les relations interentreprises doivent leur succès à l'élaboration d'un programme spécial et à la mise en place d'un appui institutionnel adéquat. Le Gouvernement malaisien a proposé des mesures d'incitation pour renforcer les relations entre les entreprises et a débloqué des fonds pour financer la mise au point de technologies; il a créé des centres de développement des compétences et pris d'autres initiatives – communication d'informations, mise en relation d'entreprises et investissements internationaux – afin que les entreprises malaisiennes soient mieux en mesure d'établir et de resserrer les liens avec les filiales étrangères dans le pays, voire à l'étranger.

5. Les experts ont relevé que, dans certains cas, les PME des pays en développement se sont révélées capables de devenir des acteurs mondiaux, contribuant ainsi au renforcement des capacités locales par la coopération Sud-Sud. La CNUCED devrait contribuer à faire mieux comprendre les conditions dans lesquelles on peut maximaliser les avantages que les pays en développement peuvent tirer des investissements à l'étranger et en minimiser les facteurs de risque, ce pour améliorer la compétitivité de leurs entreprises. Il a aussi été noté que les fournisseurs font face à une concurrence accrue et qu'ils sont souvent appelés à assumer les tâches de fournisseurs régionaux ou mondiaux dans les réseaux constitués par les STN.

6. Le renforcement des partenariats entre secteur public et secteur privé est un autre volet important du développement des relations interentreprises. Des dispositions pourraient notamment être prises pour favoriser le dialogue entre ces deux secteurs et tenir compte des besoins des milieux économiques dans la formulation des politiques; on pourrait aussi mieux cibler les politiques relatives aux PME et mener des activités de sensibilisation. Les organisations professionnelles – chambres de commerce, associations sectorielles, forums d'entreprises – devraient ouvrir la voie au renforcement de la coopération entre les grandes entreprises en encourageant la normalisation des règles de sécurité, des prescriptions environnementales et d'autres exigences visant les fournisseurs. Sensibiliser les différents intervenants aux niveaux national et local, y compris les administrations municipales et le secteur privé, et améliorer le dialogue entre eux peut être utile pour s'attaquer aux problèmes pratiques immédiats ainsi qu'aux questions de portée plus générale concernant l'environnement réglementaire et les conditions de l'investissement.

7. Les activités centrées sur le développement de l'entrepreneuriat, telles qu'elles sont menées par EMPRETEC notamment, se sont révélées très utiles pour instaurer une culture du changement et amener les entrepreneurs à adopter les attitudes appropriées en renforçant leurs compétences et leur motivation et en faisant évoluer leur façon d'envisager le travail. Pour les experts, le développement de l'entrepreneuriat joue un rôle crucial, et ils ont salué l'efficacité du programme EMPRETEC dans de nombreux pays. EMPRETEC est un programme intégré de renforcement des capacités, mis en place par la CNUCED pour aider des entrepreneurs d'avenir à lancer des PME novatrices et compétitives sur le plan international en leur proposant une formation spécifique et des services de conseil. Les experts ont accueilli favorablement le lancement du réseau régional «EMPRETEC Africa Forum» qui doit imprimer un nouvel élan au programme EMPRETEC en Afrique. L'initiative, qui a été adoptée lors de la réunion internationale des directeurs de centres EMPRETEC tenue à Genève du 1^{er} au 3 novembre 2006, vise notamment à identifier les meilleurs moyens de mobiliser des ressources, à établir une stratégie de communication et de commercialisation efficace, à consolider les programmes existants et à en créer de nouveaux. Les experts ont appelé la CNUCED à redoubler d'efforts

pour renforcer et étendre le programme EMPRETEC, et ont invité les partenaires de développement à lui apporter l'appui nécessaire.

8. Les experts ont noté qu'au niveau des entreprises il convient de développer et d'améliorer les capacités des PME pour qu'elles puissent devenir des partenaires à part entière des STN. Les capacités d'absorption et les capacités productives sont fonction de l'environnement dans lequel les entreprises travaillent – accès à des personnes instruites dotées de compétences administratives et techniques, qualité des services publics de base et des infrastructures (universités, secteur financier diversifié, instituts de recherche et de formation spécialisés, etc.) et système d'incitation des institutions concernées. La création de groupements d'entreprises, la cartographie de la chaîne d'approvisionnement et l'établissement de réseaux d'entreprises peuvent faciliter l'instauration de relations avec des groupes d'entreprises plus larges, entraînant des économies d'échelle et assurant des résultats concrets.

9. Les écoles de commerce et de gestion peuvent aussi faciliter l'établissement de relations entre STN et PME en aidant ces dernières à mieux comprendre les programmes dans ce domaine, à mettre en valeur leurs ressources humaines et à améliorer leurs capacités de gestion. C'est ainsi qu'une école de gestion brésilienne a élaboré un projet dans le cadre duquel elle a mis en place et coordonné un réseau de partenariat entre PME et grandes entreprises pour renforcer la compétitivité des PME locales et promouvoir l'établissement de relations interentreprises durables.

Facteurs de succès déterminants pour les programmes de relations interentreprises

10. Les experts ont été unanimes à dire que jamais deux programmes de relations interentreprises ne sont semblables et qu'une des conditions de leur succès est la prise en compte des caractéristiques propres au contexte économique du pays considéré. Comme il n'existe pas de modèle unique applicable en toutes circonstances, il convient donc, pour chaque programme, de procéder à une analyse détaillée de la situation et de dresser un plan de mise en œuvre spécifique. Les experts ont néanmoins défini un ensemble de lignes directrices dont il faut tenir compte si l'on veut qu'un programme de relations interentreprises donne de bons résultats.

11. Les experts ont noté que l'une des conditions préalables essentielles au succès d'un programme de ce type est l'existence d'un environnement macroéconomique favorable qui offre une stabilité économique et réduit les risques pour les entreprises participantes. Il faut en outre qu'il y ait un nombre suffisant d'entreprises tant du côté fournisseur que du côté acheteur. Une autre condition du succès réside dans l'engagement à long terme de tous les participants, qui est d'autant plus nécessaire que les résultats ne se font généralement pas sentir avant un certain temps. À cela, l'un des experts a ajouté deux choses: l'importance de procéder à une sélection rigoureuse des PME et des STN et de prévoir une phase pilote, et la nécessité d'avoir un meneur. Dans le cas des initiatives conduites par les entreprises, quelqu'un a généralement le mandat et la motivation nécessaires pour mener à bien le projet. Dans le cas des programmes nationaux, il est indispensable d'avoir un responsable de programme issu du secteur privé et qui parle le langage des STN.

12. L'exemple irlandais et l'exemple ougandais ont montré l'importance capitale des programmes pilotes qui, en mettant en évidence les avantages que les participants potentiels peuvent en retirer, emportent leur adhésion. En Ouganda, la participation des institutions

financières et l'octroi de facilités de crédit pour la modernisation des PME dans le contexte du développement des relations interentreprises se sont aussi révélés décisifs. Dans tout programme de création de relations en amont, l'aspect financier est essentiel. Si elles n'ont pas accès au crédit, les PME ne s'engagent pas car, pour se moderniser, elles sont obligées de réaliser d'importantes acquisitions de technologies et de mettre en place des formations qu'elles ne sont pas en mesure de financer seules.

13. Les experts ont insisté sur le fait que les programmes de relations interentreprises doivent être menés par le secteur privé, avec le secteur public dans le rôle du facilitateur qui met à disposition des mécanismes d'appui et des moyens financiers et assure le suivi. Lorsque les relations interentreprises ont un but commercial, toutes les parties prenantes ont quelque chose à gagner. Le meilleur moyen de s'assurer la participation des STN est d'adopter une approche d'entreprise à entreprise, axée sur les propositions et les exigences de ces dernières à l'égard des PME qui sont leurs fournisseurs. C'est pourquoi les experts ont souligné la nécessité d'associer les STN à la sélection de leurs fournisseurs. Pour que tous tirent avantage du programme, il faut que fournisseurs et acheteurs poursuivent des objectifs communs et que leur participation soit volontaire.

14. Les experts ont mis en évidence l'importance de créer des réseaux d'information efficaces et durables pour rattraper le retard dans ce domaine. À cet égard, tous ont reconnu l'utilité des services d'aide aux entreprises, par exemple Genilem en Suisse, EMPRETEC Argentine et Entreprise Uganda, ainsi que le programme relatif aux microentreprises (MAP) proposé par le Micro-Enterprise Acceleration Institute de Hewlett-Packard. Ces services peuvent être une source d'innovation et de modernisation technologique indispensable pour les entreprises, en particulier les PME. Ils aident aussi les fournisseurs potentiels à répondre aux exigences techniques et autres des STN.

15. L'expérience irlandaise montre qu'un programme de relations interentreprises est contraint d'évoluer. En Irlande, le programme classique d'aide à des PME locales est aujourd'hui devenu un programme de sous-traitance, les fournisseurs locaux ne parvenant plus à être compétitifs sur le plan des coûts. Dans les pays en développement, les programmes de relations interentreprises devraient toujours être adaptés aux conditions locales et aux besoins en matière de développement.

16. Pour les experts, les principaux enseignements qui se dégagent des programmes de relations interentreprises sont les suivants:

- Les relations interentreprises jouent un rôle important dans le développement des capacités productives et devraient être intégrées dans l'initiative de l'Aide pour le commerce;
- Les relations interentreprises doivent s'inscrire dans un cadre directeur cohérent et favorable. Des mesures effectives doivent aussi être prises afin d'attirer et de faciliter les investissements et de promouvoir le développement de l'entreprise;

- Une cartographie sectorielle de la chaîne de valeur est nécessaire pour faciliter les relations interentreprises. Les synergies avec les initiatives de groupements d'entreprises peuvent aussi renforcer l'efficacité des programmes de promotion des relations interentreprises;
- Les programmes de relations interentreprises devraient être conçus de manière à renforcer les capacités d'absorption des entreprises nationales. Ils devraient s'inscrire dans un processus d'évolution dynamique visant des produits et des services à plus forte valeur ajoutée et être autant de tremplins pour l'internationalisation des PME;
- Les programmes de relations interentreprises devraient chercher à répondre aux besoins financiers des PME qui doivent se moderniser pour satisfaire aux exigences techniques et autres des acheteurs;
- Les relations interentreprises ne devraient pas concerner seulement les STN et les PME, mais s'établir aussi entre les entreprises locales;
- Les programmes de relations interentreprises doivent être étendus de manière à éviter que les coûts et avantages soient inégalement répartis;
- Pour optimiser les avantages des relations entre entreprises, il y a besoin d'une institution ou d'un organisme de facilitation, même si le programme doit être mené par le secteur privé;
- Il convient de coordonner les activités des institutions multilatérales et bilatérales qui apportent une assistance technique aux PME pour créer des synergies. Les synergies entre programmes bilatéraux et programmes multilatéraux – comme celles réalisées par la CNUCED et le GTZ au Brésil – constituent de bonnes pratiques qui peuvent être reproduites.

Point de vue du secteur privé

17. Certains experts ont fait valoir qu'il existe actuellement un environnement dynamique propice à la collaboration entre STN et PME dans les pays en développement. De plus en plus, les grandes entreprises lancent des initiatives dans le cadre de leurs programmes relatifs à la responsabilité sociale d'entreprise et de leurs programmes philanthropiques. Ainsi, les initiatives en faveur du développement durable prises par le secteur privé pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement sont de plus en plus souvent inscrites dans les programmes de responsabilité sociale des différentes entreprises, même s'il est vrai qu'elles procèdent aussi des initiatives lancées en matière d'intégration régionale et mondiale. Le Pacte mondial des Nations Unies et l'Action commerciale pour l'Afrique – association de grandes STN présentes sur le continent – ont été cités en exemple par les experts.

18. Les STN florissantes et rentables, qui travaillent d'une manière transparente et responsable, peuvent être des moteurs de la croissance économique et du développement durable. D'une part, les grandes STN sont de plus en plus nombreuses à réaliser leurs propres programmes d'aide aux fournisseurs pour améliorer les compétences et la qualité des réseaux stratégiques de PME qui sont leurs fournisseurs locaux (par exemple, BASF au Brésil).

D'autre part, le modèle de la chaîne de valeur et le modèle novateur centré sur le bas de la pyramide économique se sont révélés efficaces pour promouvoir un développement durable sur le plan social et/ou environnemental et aider les petits producteurs des zones rurales (par exemple, SAB Miller en Zambie). La mode éthique est un secteur naissant qui ouvre un certain nombre de possibilités aux producteurs des pays en développement. En plus de la production de coton, les pays en développement pourraient participer à toute la chaîne de valeur du commerce équitable de produits textiles et de vêtements. Ce segment n'est plus un marché de niche et donne lieu à des échanges et à des investissements croissants. Au dernier salon de la mode éthique, à Paris en octobre 2006, il a été décidé que tous les produits portant le label «mode éthique» devraient être produits dans le respect des Conventions de l'OIT et des normes de protection de l'environnement et contribuer au développement durable dans le cadre de projets de développement communautaire.

19. De l'avis des experts, il convient de poursuivre le travail de sensibilisation aux bonnes pratiques en ce qui concerne la contribution des entreprises à la promotion de relations interentreprises, en abordant notamment les questions suivantes: comment intégrer les initiatives liées à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) dans les stratégies d'entreprise; comment intégrer la formation destinée aux PME dans les activités menées au titre de la RSE; comment diffuser les meilleures pratiques en matière de RSE auprès des consommateurs et du grand public; et comment concilier priorités commerciales et RSE?

20. Dans les pays développés comme dans les pays en développement, les STN ont de plus en plus tendance à considérer le renforcement des réseaux de PME fournisseurs comme un investissement à long terme. Les représentants du secteur privé ont expliqué qu'aujourd'hui, partout dans le monde, les STN se recentrent sur leur métier de base et revoient leurs sources d'approvisionnement, augmentant la teneur en ressources locales dans les pays où il existe des fournisseurs compétents qui sont suivis et évalués par des systèmes d'audit. Dans ces conditions, les PME nationales doivent absolument satisfaire aux exigences des STN pour pouvoir s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales. Cela crée des possibilités pour les PME des pays en développement mais les expose également à des risques. Celles-ci doivent non seulement considérer leur activité dans une optique mondiale, mais faire preuve aussi de la clairvoyance et de la détermination nécessaires pour devenir compétitives. Le développement des relations interentreprises peut être un moyen avantageux à la fois pour les STN et pour les PME de faire face aux contraintes.

21. Toutefois, le pouvoir de négociation des PME et les défis correspondants varient sensiblement selon leur position dans la chaîne et leur niveau de spécialisation. Fournisseurs de niche ou petits producteurs de savoir-faire ou d'équipements hautement spécialisés, les PME se voient contraintes de préserver leur savoir en leur faisant bénéficier du régime de protection de la propriété intellectuelle et d'innover en permanence pour maintenir quelques partenariats stratégiques. Sous-traitantes de produits moins spécialisés, elles doivent défendre pied à pied leur accès au client final et se font souvent surprendre par les efforts de réduction des coûts et de renforcement des normes engagés à l'initiative des STN. Il est donc essentiel de mettre en place des programmes d'assistance qui soient adaptés aux besoins des PME et au contexte local dans lequel elles évoluent. Les experts ont relevé la nécessité d'établir une cartographie de la chaîne de valeur et de coordonner les programmes au niveau régional avec les stratégies des STN.

22. Les PME ont des avantages à tirer des programmes de développement ciblés, comme l'illustre le cas de cette PME jordanienne spécialisée dans le recyclage des plastiques. L'entreprise a reçu l'aide du programme national pour les relations interentreprises (NLP), volet du projet JUMP, qui est un projet commun associant secteur public et secteur privé jordaniens, dirigé par le Ministère de l'industrie et du commerce et coordonné par la chambre jordanienne d'industrie. Grâce au NLP, l'entreprise a réussi à développer sa base de connaissances, à élargir sa clientèle, à améliorer la qualité de ses produits et de ses procédés de production, et à financer 30 % de ses projets d'extension, devenant ainsi numéro un dans son secteur. Comme le montre le programme serbe d'aide aux fournisseurs, les chambres de commerce et les organismes chargés de la promotion des exportations peuvent jouer un rôle clef pour aider les fournisseurs locaux à devenir plus compétitifs. La participation des STN dès la phase initiale d'investissement et dès le début des programmes de promotion des relations interentreprises et la mise en œuvre de mécanismes de partage des coûts au niveau tant des STN que des PME ont été recommandées comme des mesures décisives pour assurer le succès de toutes les initiatives prises dans ce domaine.

Rôle de l'aide au développement

23. Les experts ont reconnu l'utilité du rôle joué par les organisations internationales d'aide au développement dans le renforcement des capacités productives et la fourniture d'assistance technique à de nombreux pays en développement. Ils ont aussi estimé d'un commun accord que, si chaque programme joue certes un rôle unique, il serait bon que leur action s'appuie sur un ensemble commun de principes. En particulier, les représentants des organisations et des institutions internationales ont souscrit au principe d'une meilleure coordination et d'un partenariat renforcé. Au niveau des pays, il peut arriver que les activités d'assistance technique se recoupent, en particulier lorsqu'elles relèvent de programmes bilatéraux. Les pays bénéficiaires ont donc un rôle important à jouer dans la coordination des activités des différents organismes multilatéraux et bilatéraux qui leur prêtent assistance.

24. Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), la Société financière internationale (SFI), l'Organisation internationale du Travail (OIT), l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), le Centre du commerce international (CCI) et l'Organisation allemande de coopération technique (GTZ) ont mis en place un certain nombre de programmes axés sur des aspects spécifiques de l'aide au secteur privé. Le PNUD a présenté l'initiative ART qui vise un développement local axé sur le renforcement de la capacité productive et la modernisation de la chaîne d'approvisionnement. Menée en collaboration avec des parties prenantes telles que les régions, les administrations municipales et les entreprises locales dans l'optique de la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement, l'initiative a pour objectif de faciliter l'établissement de partenariats entre le secteur public et le secteur privé. Ses services vont de l'assistance technique – formation et conseils aux entrepreneurs locaux – aux conseils prodigués aux ministères nationaux en vue d'améliorer les cadres législatifs et réglementaires. Au Brésil, en association avec la CNUCED, le GTZ réalise le Projecto Vinculos qui associe approche multilatérale et approche bilatérale.

25. Les activités du CCI touchent tous les secteurs et s'inscrivent dans le cadre de l'assistance fournie par le Centre pour développer les exportations et renforcer les capacités. Les projets de l'ONUDI en matière de relations interentreprises sont parfois menés en partenariat avec d'autres partenaires de développement et comportent un volet consacré à la responsabilité sociale des

entreprises. Ils ont permis d'augmenter la capacité d'offre des PME dans certains secteurs, par exemple le secteur des pièces détachées pour automobile en Afrique du Sud. La modernisation des PME vise l'intégration des fournisseurs locaux dans les chaînes de valeur mondiales.

26. La SFI a présenté le travail d'assistance qu'elle effectue dans le domaine des relations interentreprises et qui va du renforcement de la chaîne d'approvisionnement et de la chaîne de valeur aux activités génératrices de revenus et créatrices d'emplois impliquant les communautés locales. Elle intervient principalement dans des projets de financement du développement: projets d'extraction minière, de construction d'infrastructures et de construction d'établissements hôteliers. Elle cherche aussi à faciliter l'accès des fournisseurs au crédit, mais s'efforce de ne jouer qu'un rôle de conseil auprès des partenaires, en servant de passerelle et en améliorant les compétences des fournisseurs en matière de gestion de trésorerie. La SFI aide également les fournisseurs à accéder aux appels d'offres électroniques et aux marchés en ligne.

27. Les activités menées par la CNUCED en matière d'analyse des politiques, de recherche et d'assistance technique ont été passées en revue, et les experts ont salué le rôle important qu'elle joue en faveur de l'établissement des relations interentreprises dans le cadre de ses activités pour le développement. Ils ont demandé à la CNUCED de poursuivre ses efforts dans ce domaine et de participer activement à l'initiative de l'Aide pour le commerce. La CNUCED est bien placée pour établir des lignes directrices concernant les bonnes pratiques en matière de relations interentreprises et entreprendre de les diffuser. Elle devrait aussi élaborer un mécanisme de coordination avec les parties intéressées au développement des relations interentreprises, créer un mécanisme de formation de réseau dans ce domaine et établir un répertoire des programmes et de ce qu'ils proposent. Les programmes pourraient aussi être coordonnés au niveau régional avec les stratégies régionales des STN et avec leurs partenariats et leurs initiatives en faveur du développement durable aux niveaux régional et mondial. La CNUCED a été encouragée à mettre à profit les complémentarités existant avec les centres EMPRETEC qui pourraient faire figurer les relations interentreprises parmi leurs activités de base.

Chapitre II

QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

28. La Réunion d'experts sur les meilleures pratiques et les options concernant la promotion de relations entre PME et STN a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 6 au 8 novembre 2006.

B. Élection du bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

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

Président: M. Fredrik Arthur (Norvège)

Vice-Président/Rapporteur: M. Dario Celaya (Argentine)

C. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux

(Point 2 de l'ordre du jour)

30. À la même séance, la Réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.28/1; l'ordre du jour se lisait comme suit:

1. Élection du bureau.
2. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
3. Meilleures pratiques et options concernant la promotion de relations entre PME et STN.
4. Adoption du rapport de la Réunion.

D. Documentation

31. Pour l'examen de la question de fond de son ordre du jour, la Réunion d'experts était saisie d'une note du secrétariat de la CNUCED intitulée «Développer les relations interentreprises» (TD/B/COM.3/EM.28/2).

E. Adoption du rapport de la Réunion

(Point 4 de l'ordre du jour)

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

Annexe

PARTICIPATION¹

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

Afghanistan	Iran (République islamique d')
Allemagne	Iraq
Angola	Kenya
Arabie saoudite	Lesotho
Argentine	Maroc
Bangladesh	Moldova
Belgique	Mozambique
Brésil	Norvège
Chine	Oman
Colombie	Pérou
Espagne	Philippines
États-Unis d'Amérique	République arabe syrienne
Fédération de Russie	Suisse
Ghana	Tadjikistan
Haïti	Thaïlande
Hongrie	Venezuela
Indonésie	Yémen

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:

Union africaine

Organisation internationale de la francophonie

¹ La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.28/INF.1.

3. L'institution spécialisée des Nations Unies ci-après était représentée:

Programme des Nations Unies pour le développement

4. Les institutions spécialisées ou organisations apparentées suivantes étaient représentées à la Réunion:

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle

Organisation mondiale du commerce

5. Les organisations non gouvernementales suivantes assistaient à la Réunion:

Fédération arabe des industries d'ingénieurs

Confédération internationale des syndicats libres

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

S. E. M^{me} Claudia URIBE, Ambassadrice, Représentante permanente de la Colombie auprès de l'OMC, Genève

M. Paulo RESENDE, Fundação Dom Cabral (Brésil)

M. Manmohan SINGH, MIDA (Malaisie)

M^{me} Mónica VAZQUEZ, Division de l'aide aux PME, Ministère de l'industrie, du tourisme et du commerce, Madrid

M. David LOVEGROVE (Irlande)

M. Charles OCICI, Directeur, Enterprise Uganda

M. Evandro MAZO, Directeur de projet, Projecto Vinculos CNUCED-GTZ (Brésil)

M. Corin MITCHELL, Directeur des opérations SBP (Afrique du Sud)

M^{me} Sandrine MOITTIER, GENILEM, Genève

M. Didier PHILIPPE, Président, Micro-entreprise Acceleration Institute (Suisse)

M^{me} Christine THOMPSON, Directrice de la politique d'entreprise, SABMiller plc

M. Marc DEFOSSÉ, Directeur des affaires européennes et internationales, BASF

M. Alain SCHOENENBERGER, Eco Diagnostic

M. Fawaz H. MOUSLY, Mously and Company

M. Dejan TRIFUNOVIC, Chambre de commerce (Serbie)

M. Sujata LAMBA, Service de relations interentreprises, Département des PME, SFI

M. Rainer ENGELS, GTZ

M. Khai BETHKE, ONUDI

M. Hernan MANSON, CCI

M. Giancarlo CANZANELLI, PNUD

M. Laurent ACOUTURIER, Gherzi

M. Christian KEMP GRIFFIN, EDUN

M. Ton VAN LIER, Directeur général pour l'Europe centrale, Timberland

M^{me} Monica FOSSATI, Mode éthique (par vidéoconférence)
