

SOYEZ TOUS REMERCIÉS
POUR VOTRE PRÉSENCE.

BIENVENUE À CES
TROIS JOURS
DE TABLE RONDE !

1

STRATÉGIES NATIONALES ET SECTORIELLES DE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS

• CADRE ET OUTILS

• ÉTAPES

- STRATÉGIES SECTORIELLES ET TRANS-SECTORIELLES. SECTEURS PRIORITAIRES SÉLECTIONNÉS
- TABLE RONDE POUR DÉFINIR LES PRIORITÉS DES CHOIX DANS TROIS SECTEURS SÉLECTIONNÉS

2

STRATÉGIES NATIONALES ET SECTORIELLES DE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS

- Faisons connaissance
- Pourquoi sommes nous ensemble?
 - Construire
 - S'informer et apprendre
 - Avancer dans l'élaboration des stratégies
 - Sensibiliser les donateurs
 - Assurer la poursuite des buts
- Attentes finales de cette rencontre
- Objectif et cadre de la stratégie nationale et des stratégies sectorielles de développement des exportations

3

STRATÉGIES NATIONALES ET SECTORIELLES DE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS: ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE

<p>1. Assurer :</p> <ul style="list-style-type: none">• L'élaboration (ressources, partenariat et outils)• L'approbation (par mandat, ad-hoc ou acte de loi)• La mise en œuvre (ressources financières et humaines)	<p>2. En concertation:</p> <ul style="list-style-type: none">• Établir les priorités, sans tenir compte des ressources disponibles:• Confirmer les ressources disponibles• Identifier les organismes (privés et publics) qui feront l'implémentation• Faire concorder ressources et priorités (donc limitations en fonction des ressources)
<p>3. Élaborer les ✓ Stratégies des secteurs prioritaires (production et services)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Stratégies trans-sectorielles (information commerciale; services financiers pour l'exportation; gestion de la qualité à l'exportation; développement des compétences humaines; emballages pour l'exportation)	<p>4. Planification et gestion de l'implémentation: établir les Plans d'Action</p> <ul style="list-style-type: none">❖ avec une vision pour le développement durable (avec durées d'implémentation, cibles, et critères d'évaluation du succès)❖ Sur la base de la concordance des ressources et des priorités

4

ELABORATION DES STRATEGIES DES SECTEURS PRIORITAIRES

- Objectifs et ration derrière les objectifs fixés
- Plan d'Action
 - Développement des capacités de support à l'exportation -"border-in factors": création et renforcement des partenariats (agences de développement industriel, agences de promotion de l'investissement, associations spécialisées (organismes de recherche et développement, organismes de formation professionnelle, ONG's, services d'extension, banques et services de support financier, organismes de standardisation, zones production pour l'exportation)
 - Développement des compétences de l'exportateur -"border-out factors": accès aux marchés, pénétration et support aux exportateurs potentiels (services d'information commerciale, banque services financiers, associations exportateurs, offices commerciaux à l'étranger, organisations de promotion commerciale)
 - Support des facteurs non-commerciaux pour le développement de l'offre à l'exportation -"border factors": (assurances, organismes de certification, administration des douanes, organismes de telecommunications, chambres de commerce, transitaires et transporteurs, "national trade points", etc.)
 - Traduction du développement des exportations en développement national – "development factors": (coopératives, négociants, organismes de facilitation du commerce, fournisseurs de services d'extension, fournisseurs de micro finances, gouvernement, organismes de développement des PME's, NGO's, etc.)