



Renforcement des Réseaux de Représentation Commerciale à L'Extérieur (RCE)

Un programme pour redéfinir les liens institutionnels nécessaires, les priorités, les services et les modes de gestion des réseaux de représentation commerciale.

De quoi s'agit-il ?

Le programme RCE propose trois types d'activités:

- Des missions de conseil**, afin d'évaluer les forces et les faiblesses des réseaux de représentation existants du pays, en particulier : mécanismes de coordination, termes de référence, directives, manuels, systèmes d'information, méthodes et outils de travail, mécanismes d'évaluation, etc.
- Des ateliers de formation au niveau national**, afin de partager pratiques et méthodes, et d'améliorer les compétences des personnes basées à l'étranger. La participation des superviseurs du réseau, de spécialistes des principales Institutions d'Appui au Commerce (IAC) et de représentants du secteur privé, est souhaitable pour parvenir à des progrès du réseau dans son ensemble.
- Des rencontres régionales de coordinateurs de réseaux de plusieurs pays**, en vue de l'échange de bonnes pratiques, et du repérage d'outils et d'expériences innovatrices dans tous les domaines de la RCE.

Les activités ci-dessus sont en général articulées autour de 4 grands axes d'action :

- **Réseaux**: pourquoi et comment les réseaux internes et externes d'IAC doivent être étroitement interconnectés ; comment exploiter d'autres réseaux (entreprises; personnes; réseaux virtuels)
- **Stratégies**: assurer la liaison avec la stratégie nationale d'exportation ; définir les priorités essentielles (clients, produits, marchés, stratégies commerciales); effectuer des exercices d'analyse et de sélection de marché, y compris au moyen de sessions pratiques en ligne.
- **Services**: examiner quels sont les services dont ont besoin les exportateurs et autres utilisateurs (intelligence commerciale ; promotion commerciale ; facilitation ; lobbying ; etc); faire ressortir les avantages comparatifs des RCE, et adopter les nécessaires spécialisations de tâches.
- **Gestion**: coordination du réseau, et fonctionnement quotidien des bureaux à l'étranger; gestion de chaque catégorie de ressources; gestion du temps ; suivi et évaluation des résultats.

A qui le programme est-il destiné?

**Aux superviseurs et coordinateurs de réseaux de représentation commerciale à l'étranger
Au personnel des bureaux à l'étranger (attachés commerciaux ; diplomates ; personnel contractuel)
Pays en voie de développement - Pays les moins développés (PMA) - Pays en transition.**

Le programme porte sur le renforcement de la fonction de représentation commerciale, et concerne toutes les institutions et toutes les catégories de personnels qui participent à cette fonction ; les réseaux RCE sont considérés comme des extensions des Institutions d'Appui au Commerce.

Où est-il utilisé?

Le programme a démarré en 2008. Des ateliers de formation ont été réalisés pour le Mexique, le Guatemala, le Belize, l'Égypte, l'Indonésie, le Bénin, l'Algérie. Des missions de conseil sont organisées en Indonésie et au Paraguay, et des rencontres régionales en Equateur (Dec. 2009) et en République Dominicaine (Nov. 2010).

Pour plus d'information:

Bertrand J. Monrozier, Conseiller Principal, Coordinator du programme RCE
Section de Renforcement des Institutions d'Appui au Commerce (ITC - DBIS/TSISS)
Tél. : +41 22 730 01 93 ; Fax : +41 22 730 02 49, E-mail : monrozier@intracen.org

