



Éditorial



Les exigences posées aux associations et organisations à but non lucratif augmentent sans cesse, et les prestations attendues doivent évoluer

vers plus d'efficacité et de convivialité, pour les clients comme pour les partenaires. Le SIPPO a été contrôlé en mai dernier par la Société Générale de Surveillance, Genève dans les domaines «service agreement and governing body, strategic framework, integrity management, communication, advocacy and public image, human resources, finance, resources allocation and financial controls, operations, outcomes and continuous improvement». Ce contrôle devait également déterminer si nous faisons effectivement passer notre vision et notre mission dans tous les projets et s'ils font partie de notre vécu. Je peux d'ores et déjà vous annoncer la bonne nouvelle: le SIPPO se distingue admirablement dans tous les domaines.

Que vous apporte notre certification «AAA» (Management Excellence)?

- Confiance accrue en notre activité
- Des responsabilités, compétences et interfaces claires avec les organisations partenaires/exportateurs/importateurs
- Optimisation des processus complexes au sein des programmes et des projets
- Preuve impartiale et reconnue de notre capacité à gérer des projets, et de nos performances

Existe-t-il de meilleures conditions pour une collaboration avec nous?

Cordialement vôtre

Markus Stern, Directeur

Le Ghana: un pôle de stabilité dans une région de crises

Situé en Afrique occidentale, le Ghana est un pays partenaire doté d'ambitions économiques et politiques, avec une multitude de produits d'exportation.

Depuis quelques années, de nombreuses organisations internationales considèrent le Ghana comme un pays modèle; il vient notamment d'organiser avec succès ses troisièmes élections démocratiques, à la fin de l'année dernière. Le gouvernement du pays s'est donné comme devise «The Golden Age of Business» et tente de promouvoir l'économie privée dans de nombreux secteurs. Le SIPPO est actif au Ghana depuis 1999 et s'est concentré au début surtout sur les produits d'exportation traditionnels comme les fruits tropicaux frais. Le Ghana a été représenté sur le stand collectif du SIPPO lors du salon Fruit Logistica: outre les ananas traditionnels, il a également pu proposer d'autres produits encore plus exotiques, tels que l'okra, le yam et le piment africain.



Le SIPPO soutient aussi les produits en bois ainsi que les produits semi-finis de l'industrie du bois. Au cours des dernières années, des sociétés ont été soutenues par des experts et ont appris comment fabriquer des produits qui satisfont aux standards européens. Des étudiants suisses se sont rendus sur place pour aider à mettre ces standards en application

Le Ghana: un pôle de stabilité dans une région de crises 1 - 2

European Seafood Exposition 2

Interzum, Foire de Hanovre, Forum d'affaires Serbie-Monténégro 3

Formation à la gestion de projet 4

Art artisanal du Ghana et d'Europe de l'Est 4

dans les entreprises. L'artisanat artistique du bois fait également l'objet d'une promotion, en particulier pour les meubles de jardin où il ajoute une touche ghanéenne au design européen. Ces produits ont connu un vif intérêt en Allemagne l'année dernière lors des salons SPOGA et AMBIENTE.

Le SIPPO a toutefois découvert peu de secteurs d'exportation traditionnelle. En 2004, il a étudié sur place le potentiel des bijoux fantaisie africains, à la suite de quoi des entreprises sélectionnées ont pu exposer au salon TENDENCE 2004. Le SIPPO veille à ce que les produits correspondent aux standards européens et aux dernières tendances de la mode.

Dans le domaine des cosmétiques et de l'alimentation, les européens sont devenus un peu plus courageux et se laissent volontiers tenter par des parfums et des plantes exotiques. En outre, l'intérêt que suscitent les huiles vierges et essentielles ainsi que les herbes provenant de ces régions grandit. Le SIPPO aide ainsi des entreprises du Ghana à faire connaître leurs produits en participant à des salons ou en établissant des contacts directs sur le marché européen. Certaines entreprises participent déjà pour la troisième fois à des salons (Vitafoods & Health Ingredients) et sont bien établies en Europe.



Impressum:
N° 2, juin 2005. Paraît 4 fois
par année, Copyright©2005 SIPPO, Zurich
Édition et administration:
SIPPO - Swiss Import Promotion Programme
Stampfenbachstrasse 85, Case postale 492,
CH-8035 Zurich
Courriel: info@sippo.ch
Internet: www.sippo.ch

Responsable:
Martin Odermatt, Head of Administration
Courriel: modermatt@sippo.ch
Rédaction: Gisela Lang
Tél. +41 44 365 52 00, Fax +41 44 365 52 02
Courriel: glang@sippo.ch
Composition: Dynamite Advertising AG, Cham
Production: Sonderegger Druck AG, Weinfelden
Traduction: FXM Traduction Sàrl, Neuchâtel

Formation à la gestion de projet

Grâce à divers projets d'entreprises privées situées dans les pays en transition et en voie de développement, le SIPPO favorise non seulement l'accès au marché suisse mais également l'accès aux marchés de l'Union européenne. L'objectif de cette politique de promotion économique et commerciale est de soutenir les efforts des pays en transition et en voie de développement en vue d'une intégration étendue dans l'économie mondiale. Afin de parvenir à la réussite escomptée du projet, tous les collaborateurs du SIPPO ont suivi un stage de formation complet et exigeant sur la gestion de projet à la SGO de Glattbrugg.

Art artisanal du Ghana et d'Europe de l'Est

L'art artisanal traditionnel associé à un design moderne: succès des ventes

Le SIPPO conduit depuis 2003 un programme pour l'artisanat d'art. L'objectif de ce dernier est de constituer et de positionner un assortiment de cadeaux et de produits pour design intérieur en provenance d'Europe de l'Est, d'Asie, d'Amérique du Sud et d'Afrique, adapté aux exigences du marché suisse et européen.

Les produits faisant l'objet de promotion sont notamment ceux d'Europe de l'Est et du Ghana (Afrique occidentale). Le SIPPO tente par ailleurs, avec l'aide d'un designer allemand, de développer un label «living Ghana». 21 petites et moyennes entreprises ghanéennes produisant des articles de design intérieur doivent se rassembler sous une dénomination commune, tout en restant autonomes. Le label symbolise certaines exigences en matière de design et de qualité, et doit s'implanter sur le marché. L'art traditionnel africain est associé à des éléments modernes

pour le rendre attractif aux yeux des clients suisses et européens.

Outre les ateliers, les missions commerciales et les aperçus de branche, les deux principaux instruments de promotion commerciale sont les deux plus grands salons de biens de consommation au niveau européen: Ambiente et Tendence Lifestyle organisés à Francfort. Le SIPPO y tient chaque fois un stand collectif.



Lors du salon Tendence Lifestyle organisé au mois d'août, la première entreprise que nous avons soutenue sera également présente avec son propre stand. Nico Glass de Roumanie a décidé, après le succès du programme suivi avec le SIPPO, de continuer à utiliser le salon comme plate-forme et d'y être présente pour sa large clientèle d'habités.

Les acheteurs suisses et européens ont toujours à leur disposition notre base de données d'adresses d'entreprises du secteur de l'artisanat d'art. Grâce à notre réseau de relations et à ses multiples ramifications, nous sommes en mesure de servir d'intermédiaire avec des entreprises issues de secteurs les plus divers.



Jitka Doytchinov
jdoytchinov@sippo.ch
Cheffe de projet pour
les secteurs meubles,
jouets, artisanat et
design d'intérieur
Coordnatrice nationale
pour la Roumanie et la Jordanie.

Calendrier des manifestations

Calendrier des stands collectifs SIPPO

Global Fashion, Düsseldorf
24 – 26 juillet 2005

Tendence Lifestyle, Francfort
26 – 30 août 2005

Spoga - salon international du sport, du camping et du bien-vivre au jardin, Cologne
4 – 6 septembre 2005

Fakuma - salon international de la plâtrerie, Friedrichshafen
18 – 22 octobre 2005

Midest – salon de la sous-traitance industrielle, Paris
16 – 18 novembre 2005

Dates à retenir

Semaine Pérou, Berne
Event Pérou avec une semaine culinaire
13 – 19 juin 2005

Semaine Bolivie
Event gastronomique dans divers restaurants suisses
26 – 30 septembre 2005

Selling mission vins, Zurich
Hôtel Marriott
17 – 18 octobre 2005

Vous trouverez toutes les autres dates sur le site du SIPPO: <http://www.sippo.ch>



SGS Public Management Benchmarking Certificate





Mission économique au Ghana

Le seco a organisé du 20 au 23 mars 2005 une mission économique à buts variés au Ghana, sous la direction de l'ambassadeur Oscar Knapp. Le Ghana est l'un des cinq pays prioritaires pour la collaboration économique du seco en Afrique subsaharienne. 25 personnes de Suisse ont participé à cette mission. Outre les rencontres officielles, les entreprises suisses ont eu la possibilité de rencontrer des entreprises ghanéennes et de lier des contacts commerciaux. Elles ont en outre pu visiter divers projets du seco ainsi que des entreprises suisses établies au Ghana. À l'issue de ce voyage, la délégation a eu l'honneur d'être reçue par le président du Ghana, Monsieur J.A. Kufuor.



Dr Franziska Staubli
fstaubli@sippo.ch
Cheffe de projet pour les secteurs produits bio, herbes, huiles essentielles et écotourisme. Coordinatrice nationale pour l'Inde, le Ghana et le Mozambique.

Coordination nationale pour l'Inde, le Ghana et le Mozambique.

European Seafood Exposition

Le pavillon du SIPPO à la European Seafood Exposition, organisée à Bruxelles du 26 au 28 avril 2005, a accueilli dix producteurs provenant de cinq pays. Parmi les délicieux poissons et fruits de mer exposés, les visiteurs ont notamment pu découvrir maquereaux et sprats de Bulgarie, crevettes bio d'Équateur, crevettes vannamei et mérou d'Indonésie, homard du Mozambique, caviar et poissons de Roumanie, harengs dans de délicieuses sauces en provenance de Russie. Cette sixième participation au salon peut, elle aussi, être d'ores et déjà considérée comme un succès. Les contacts établis (plus de 80) ont généré un volume d'offres de CHF 1'392'500 par mois et un volume de commandes de plus de CHF 274'830 par mois. La contribution des organisations de certification et de réseautage ont accru l'attractivité de notre stand et ont permis aux exposants d'accéder à des informations utiles. Parmi elles, on compte le FishInfoNetwork de la FAO, Naturland, le Grimsby Institute et le Humber Institute Food & Fisheries.

Nous soutenons en outre des organisations partenaires au Bangladesh, en Équateur, en Indonésie, au Pérou et au Vietnam avec des activités marketing et des informations sur les marchés. Ces organisations étaient présentes avec leur propre pavillon. Durant le salon, le pavillon du SIPPO a reçu la visite des ministres de la pêche d'Indonésie et du Bangladesh. Une présentation vidéo a été diffusée pendant deux jours pour la promotion des crevettes bio et un article sur la promotion de l'aquaculture biologique a été publié par le SIPPO dans le journal du salon.



tes avec leur propre pavillon. Durant le salon, le pavillon du SIPPO a reçu la visite des ministres de la pêche d'Indonésie et du Bangladesh. Une présentation vidéo a

été diffusée pendant deux jours pour la promotion des crevettes bio et un article sur la promotion de l'aquaculture biologique a été publié par le SIPPO dans le journal du salon.



Thomas Sporrer
tsporrer@sippo.ch
Chef de projet pour les secteurs poissons et fruits de mer, fruits et légumes, spécialités alimentaires. Coordinateur national pour le Vietnam et l'Équateur.

Coordinateur national pour le Vietnam et l'Équateur.

seco News

L'objectif de «Cleaner Production» (CP), productions plus propres, est d'introduire des méthodes de traitement éco-efficaces dans l'industrie, et de réduire la pollution par une utilisation des ressources plus efficace tout en augmentant en parallèle la compétitivité des entreprises. Les entreprises éco-efficaces ont ainsi de plus grandes chances de devenir membres de chaînes internationales de gestion des achats. Les Cleaner Production Centers (CPC) sont un instrument du seco pour promouvoir les méthodes de production éco-efficaces ainsi que les transferts de technologie dans les pays en voie de développement. À l'heure actuelle, le seco soutient, dans le cadre de la collaboration pour le développement économique, des centres en Colombie, au Pérou, en Amérique centrale, au Brésil, au Maroc, en Afrique du Sud, en Inde et au Vietnam.

Les partenaires technologiques suisses sont à l'heure actuelle la Fachhochschule Beider Basel (FHBB), l'EMPA de St-Gall, deux

consortiums, l'un placé sous la direction de Basler&Hoffmann et l'autre sous la direction de Carbotech. Divers donateurs soutiennent des programmes semblables, mais toutefois de moins grande envergure. Parmi les acteurs principaux dans les agences internationales, on compte l'Organisation des Nations-Unies pour le développement industriel (UNIDO), la Banque mondiale et les banques interaméricaine et asiatique de développement.

La stratégie des CPC se base sur la mise à disposition de prestations intégrales et de haute qualité dans le domaine des CP ainsi que sur la promotion des fournisseurs existants via la formation continue et les mises en application pratiques en entreprise. Parallèlement, du côté de la demande, il est fait en sorte d'obtenir un aménagement positif des conditions-cadres par une politique de dialogue. Les CPC soutenus par le seco ont une approche clairement orientée «affaires» qui se reflète aussi bien sur l'organisation des prestations, orientées sur la demande, que sur les recettes significatives des clients des

centres. Cela contribue à la durabilité financière des centres.

Les effets au niveau de l'entreprise démontrent le grand potentiel des CP dans les pays en voie de développement. Les contributions des CPC se traduisent par des informations, des conseils en technologies, des identifications d'opportunités de CP, un soutien lors de la mise en application y compris accès au crédit et identification d'options de transfert de technologie. En outre, les CPC possèdent également les connaissances nécessaires pour associer les projets importants avec les conventions internationales relatives à l'environnement. Des options alternatives de financement peuvent ainsi être ouvertes aux entreprises. Diverses sociétés partenaires du SIPPO collaborent avec succès avec les CPC.

Hans-Peter Egler, chef du secteur Coopération pour le commerce et la technologie environnementale, WEHU, seco



Interzum

Le SIPPO a organisé pour la première fois un stand collectif au salon du bois Interzum à Cologne. 17 participants provenant de neuf pays ont présenté aux visiteurs intéressés des produits en bois d'Amérique du Sud, d'Afrique et d'Europe de l'Est. Outre les produits en bois éprouvés tels que portes, fenêtres et fournitures pour ameublement, de nouveaux produits ont également été présentés. L'entreprise Endesa-Botrosa-Cotopaxi basée en Équateur a présenté une plaque novatrice en bois de balsa, qui a été récompensée à la fois par le salon et par un jury d'expert international réuni avant la tenue de celui-ci. Avec plus de 780 contacts approfondis avec les visiteurs, les participants au programme du SIPPO ont atteint pour la première fois un résultat exemplaire qui devrait se refléter dans les commandes à l'exportation au cours des prochains mois. Selon les données des salons précédents, un potentiel de volume de commandes d'environ CHF 15 millions est attendu pour les entreprises dans les 12 prochains mois. Les visiteurs étrangers provenaient de 20 pays. Lors d'un premier feed-back, les participants ont jugé la participation au salon comme un succès et les mines réjouies ont confirmé les impressions personnelles du chef de projet et du consultant. Nous avons déjà hâte de participer au prochain salon international en 2007.



l'industrie automobile.

Des résultats très réjouissants ont pu être enregistrés grâce aux activités marketing engagées au préalable et pendant le salon. Dans l'ensemble, les 14 exposants présents sur le stand du SIPPO ont conduit 747 entretiens. Ces contacts ont abouti à 121 contrats avec un volume de commandes d'environ EUR 9,7 millions. Nous pouvons être très satisfaits de ce résultat. Le résultat à moyen terme de la participation au salon sera évalué dans six mois. Nous sommes particulièrement heureux que la société indienne Universal Oil Seals se soit décidée, après avoir terminé avec succès le programme du SIPPO, à participer à la foire de Hanovre 2006 avec son propre stand.



Forum d'affaires Serbie-Monténégro

Avec l'entrée de la Serbie et Monténégro, le SIPPO a accueilli en 2004 un autre pays prioritaire. Le 26 avril dernier a été organisé pour la première fois à Zurich un forum de contact pour les entreprises serbes et suisses dans le secteur des fruits et légumes congelés, produits agricoles transformés, herbes et huiles aromatiques. Cette rencontre a permis à 75 participants suisses d'avoir un aperçu du potentiel commercial en et avec la Serbie et le Monténégro. Les participants au forum ont échangé leurs expériences serbo-suisses au cours d'une table ronde animée. Lors de la plate-forme de contacts et d'échange d'expériences organisée pour les 22 entreprises de Serbie et Monténégro, le débat a porté sur les possibilités d'affaires, et de possibles partenariats avec des entreprises suisses ont été discutés en entretiens bilatéraux. La délégation serbe a également eu l'opportunité de visiter quelques entreprises de production locale, ce qui lui a permis d'avoir un aperçu sur l'organisation du produit.



Adrian Bretscher
abretscher@sippo.ch
Chef de projet pour les secteurs bois, jute et cuir. Coordinateur national pour la Bolivie et le Bangladesh.

Foire de Hanovre

14 fournisseurs de premier plan, bénéficiant d'un gros potentiel pour des partenariats à long terme et issus de huit pays en transition, se sont présentés sur le stand collectif du SIPPO à l'occasion de la foire de Hanovre 2005. Les offres proposées comprenaient des produits et des opportunités de coopération, avec accent sur les pièces à façon qui offrent un excellent rapport prix / prestation pour



Boyko Doytchinov
bdoytchinov@sippo.ch
Chef de projet pour les secteurs logiciels, pièces à façon et électronique. Coordinateur national pour la Bulgarie, la Russie et Serbie-Monténégro.

Liens - sélectionnés pour vous



SIEPA - Serbia Investment & Export Promotion Agency
<http://www.siepa.sr.gov.yu>



Ghana Export Promotion Council
<http://www.exportghana.org>



Romanian Trade Promotion Centre
<http://www.traderom.ro>



CORPEI - The Export and Investment Promotion Corporation of Ecuador
<http://www.corpei.org>