



Éditorial



Notre monde s'illustre par le grand nombre de pays en voie de développement: ils représentent en effet plus des trois-quarts des États. Avec 4,5 mil-

liards d'habitants, les pays en voie de développement totalisent 80% de la population mondiale alors que leur part au PNB global ne s'élève qu'à près de 20%. Au niveau de la production, le secteur primaire occupe toujours une place majeure (agriculture, industrie minière, pêche, café, pétrole, etc.). L'industrialisation y est relativement faible comme, de ce fait, l'exportation des produits transformés, source de création de valeur additionnelle. Les prix des matières premières sont en outre plus fortement exposés aux fluctuations que les produits finis ou semi-finis. La chaîne de création de valeur est toutefois avant tout une source d'emplois et de revenus.

L'accès de leurs produits d'exportation aux marchés industriels est d'une importance primordiale. Pour être efficaces, les programmes de promotion se basent sur un large éventail de mesures au niveau de la politique économique et commerciale. Ces programmes, dont celui du SIPPO, représentent pour les pays partenaires une aide indispensable pour venir à bout des défis de la globalisation et mettre les forces du marché au service de la pauvreté. Mais constatez-le donc par vous-même en lisant cette lettre d'informations!

Cordialement vôtre,

Markus Stern
Directeur

Programme national Bangladesh

Le Bangladesh dispose d'un secteur de l'habillement particulièrement fort. Un secteur qui est notamment soutenu par le SIPPO.

Du 8 au 10 novembre a eu lieu à Dhaka un festival organisé par l'ambassade suisse pour célébrer les 35 ans d'amitié entre la Suisse et le Bangladesh. Le SIPPO n'est certes pas présent depuis aussi longtemps au Bangladesh, mais cet anniversaire est l'occasion de rendre compte de notre collaboration avec ce pays. Tout d'abord, quelques chiffres pour souligner l'importance du commerce extérieur du Bangladesh: les exportations ont atteint pour l'exercice budgétaire 2005 une valeur totale de 10,5 milliards de dollars, soit une augmentation de 21% par rapport à l'année précédente. Le taux d'inflation reste en dessous de 3%, ce qui est très faible pour la zone Asie. Au cours des dernières années, la croissance économique était comprise entre 5% et 6%. Les biens d'exportation principaux sont les vêtements, les fruits de mer congelés, la jute et le cuir, mais ce sont les vêtements qui se taillent la part du lion avec 75%.



Secteurs soutenus par le SIPPO

Le SIPPO soutient les PME du Bangladesh actives dans les secteurs mentionnés ci-dessus au moyen de mesures de promotion des exportations. Le secteur informatique, classé secteur prioritaire par le gouvernement du

Programme national Bangladesh 1 - 2

SECO-News	2
Promotion des partenariats en informatique: comment?	2 - 3
Promotion du commerce classique et électronique en Amérique du Sud	3 - 4
Liens – sélectionnés pour vous	3
SIPPO au Designers' Saturday	4
Calendrier des manifestations	4

Bangladesh, est également soutenu par le SIPPO. Les entreprises du Bangladesh exposent régulièrement sur le stand collectif du SIPPO au salon CeBIT. En outre, une exposition itinérante en Suisse sur le thème de l'informatique a été organisée en mai dernier. Six entreprises du Bangladesh étaient de la partie. Le SIPPO établit deux fois par an un document présentant les tendances et la mode afin de sensibiliser les entreprises des secteurs de l'habillement, de l'artisanat d'art et du cuir au design européen et aux tendances de la saison à venir. En outre, le SIPPO éditera l'année prochaine une vue d'ensemble du marché du cuir en Europe et en Suisse. Le SIPPO organisera en avril 2007 un pavillon national lors de la European Seafood Exposition (ESE) à Bruxelles en collaboration avec la «Bangladesh Frozen Food Exporters Association». Le projet crevettes bio du SIPPO a jusqu'à présent sélectionné plus de 1 000 producteurs. Des contacts avec des importateurs en Suisse et en Europe ont déjà pu être établis.

Le SIPPO mise sur une promotion commerciale directe et soutient de ce fait le gouvernement du Bangladesh dans la mise en application de sa politique économique qui vise à combattre la pauvreté. La remise du prix Nobel de la paix au professeur Mohammed Yunus, le fondateur de la Grameen Bank et de ses



microcrédits, témoigne de la reconnaissance internationale pour les initiatives privées ou nationales au Bangladesh, où 50% de la population vit sous le seuil de pauvreté.



Adrian Bretscher
abretscher@sippo.ch
Chef de projet pour les secteurs bois et cuir.
Coordinateur national pour la Bolivie, le Bangladesh et l'Afrique du Sud.

Promotion des partenariats en informatique: comment?

Pour réduire les coûts, de plus en plus d'entreprises suisses du secteur de l'informatique concluent un partenariat avec des entreprises issues des pays en transition.

Le programme du Sippo destiné à la promotion des produits informatiques issus des

pays en transition existe déjà depuis cinq ans. Des entreprises développant des logiciels et provenant des pays soutenus participent à ce programme. Ces entreprises disposent d'un potentiel élevé et d'un personnel très bien formé mais il leur manque des moyens financiers et l'expérience internationale nécessaire pour ouvrir de nouveaux marchés.

Un marché durement convoité

Après les années de la bulle Internet, le secteur informatique connaît une évolution plutôt limitée en Suisse et dans l'Union européenne. Pour rester compétitives dans ce marché durement convoité et consolider leur position, les entreprises doivent prendre en compte de manière très poussée les évolutions du marché. Les connaissances ainsi acquises doivent être intégrées dans la stratégie d'entreprise.

Comment procède le Sippo

«Lorsque l'on est petit, il faut être le meilleur et produire à des coûts modiques»: telle était la devise de la branche au cours des dernières années. Cette devise se traduit également par la demande croissante en prestations

informatiques en provenance de l'étranger. Tenant compte de la situation du marché, le Sippo place l'accent, lors de la mise en application des projets, en particulier sur la



sélection des entreprises à soutenir ainsi que sur la mise en réseau et la collaboration approfondie avec les associations et les entreprises informatiques de Suisse et de l'Union européenne.

Priorité est accordée aux selling missions, expositions itinérantes ou participations à des salons en Suisse et en Allemagne. Le Sippo a organisé, lors de ces manifestations, des mises en réseau avec les exposants du pavillon national suisse lors du salon CeBIT ainsi que des rencontres avec les représentants de la branche informatique suisse à Zurich, Lugano, Vevey et Bâle. Ces rencontres ont débouché sur des réseaux renforcés (notamment lors du CeBIT) avec les associations de branches et les exposants des stands collectifs de Norvège, du Canada et du Danemark.

SECO-News

Des préférences douanières pour faciliter les importations des pays en voie de développement

Accorder une préférence sur les droits de douane pour les produits en provenance des pays en voie de développement permet de faciliter grandement leur accès au marché et de soutenir les activités du Sippo liées à la promotion des importations. Cette initiative est un élément supplémentaire dans la stratégie de la Confédération visant à promouvoir le commerce avec les pays en voie de développement. Faciliter l'accès au marché des produits issus de ces pays contribue à encourager le commerce et à augmenter le revenu provenant des exportations. L'intégration des pays en voie de développement ainsi que des pays les moins avancés (PMA) dans le système de commerce mondial est par conséquent une demande centrale de la politique suisse du commerce extérieur. L'amélioration substantielle de l'accès au marché des produits issus des pays en voie de développement constitue également une demande fondamentale. Le Conseil fédéral a, pour ces raisons, décidé dès

2001 d'introduire progressivement l'accès aux marchés en franchise de droits et hors quotas pour les PMA, également dans le domaine agricole. Ainsi, en 2001 et 2004, des réductions des droits de douane comprises entre 55 % et 75 % par rapport au tarif normal ont été accordées en deux étapes sur tous les numéros des tarifs du secteur agricole.

Les importations provenant des pays en voie de développement ont constamment augmenté au cours des cinq dernières années. La part des pays en voie de développement dans le total des importations est passée de 5,5% (CHF 6,5 milliards) en 1999 (sur un total de CHF 120 milliards) à 6,6 % (CHF 9,2 milliards) en 2004 (sur un total de CHF 138,8 milliards). La part revenant aux PMA sur le total des importations est toutefois restée constante, à 0,12% (CHF 156 millions et CHF 167,5 millions). En 2004, 57 % des produits provenant des pays en voie de développement étaient importés en Suisse en franchise de droits. La part des marchandises importées en franchise de droits en provenance des PMA est même passée à 67%.

On peut en déduire que les importations en franchise de droits en provenance des pays

en voie de développement ont une grande chance d'arriver sur le marché suisse, en tant qu'importations auxquelles sont accordées des réductions des droits de douane. Les chiffres montrent également que des efforts sont encore nécessaires pour leur intégration dans le commerce mondial, notamment en faveur des PMA. Une proposition visant à accorder un accès au marché en franchise complète de droits et totalement hors quotas pour les PMA est par conséquent en préparation et doit être soumise au Conseil fédéral en janvier 2007.

L'octroi de préférences tarifaires en faveur des pays en développement se base sur l'Arrêté fédéral du même nom. Le Parlement a approuvé à l'unanimité en septembre 2006 sa transformation en loi fédérale sans limitation dans le temps ainsi que le message y relatif. La loi sur les préférences tarifaires entrera en vigueur le 1^{er} mars 2007.

Markus Schrader, responsable de programme secteur Coopération pour le commerce et la technologie environnementale WEHU, seco



Partenariat internationaux

La spécificité de la branche informatique nécessite, dans une première phase, des rencontres individuelles et une communication interculturelle pour établir la confiance et lever les obstacles en vue d'un partenariat stratégique. Les partenariats entre la société bulgare Musala et une grande société internationale suisse, la société DOHATEC du Bangladesh et Lavandoo Technologies à Lausanne ainsi qu'entre la société roumaine Arobs et la société suisse Axedo Solutions AG ont été conclus par ce biais. Une série de coopérations entre entreprises soutenues et entreprises du Danemark, d'Allemagne et de Norvège nous renforce dans notre procédure. La plate-forme en ligne de matchmaking TRADO (www.trado.org) parachève l'offre du SIPPO dans la branche informatique.



Boyko Doytchinov
 bdoytchinov@sippo.ch
 Chef de projet pour les secteurs logiciels, fourniture de pièces et électronique. Coordinateur national pour la

Bulgarie, l'Ukraine, la Serbie et le Monténégro.

Promotion du commerce classique et électronique en Amérique du Sud

Une autre table ronde d'affaires a eu lieu du 11 au 13 octobre 2006 à Lima lors de laquelle plus de 6 000 entretiens personnels ont été organisés entre acheteurs et vendeurs.

Une table ronde d'affaires a été organisée pour la quatrième fois depuis 2004 en Amérique du Sud. Dans le même temps, la nouvelle place de marché électronique www.mercatoo.com a été lancée par le SIPPO. Plus de 300 entreprises s'y sont déjà enregistrées avec leurs demandes et leurs offres. Vous pouvez désormais y effectuer des transactions à tout moment et dans le monde entier.

Outil électronique de recherche de partenaires

Lors de la préparation de la table ronde d'affaires, de grandes entreprises ou des courtiers, ainsi que leurs demandes, ont été identifiés puis, pour ces dernières, publiées officiellement (toutefois sous couvert d'anonymat).

Ce sont principalement les PME du Pérou qui ont répondu à cet appel d'offres et qui se sont inscrites pour un entretien personnel lors d'une table ronde d'affaires de trois jours. Grâce à un logiciel, plus de 6 000 entretiens de vente au total ont été planifiés entre vendeur et acheteur les mieux assortis. Le matin, chaque participant reçoit son agenda personnel pour la journée avec toutes les réunions convenues pour lui.

Tous les participants aux entretiens de vente physiques sont automatiquement enregistrés avec leurs données sur la place de marché électronique www.mercatoo.com. Mercatoo offre aux entreprises péruviennes mais aussi suisses la possibilité de déposer leurs offres et leurs demandes en ligne. Lorsqu'une demande spécifique répond à une offre enregistrée, le vendeur et l'acheteur respectifs sont automatiquement prévenus par courriel de cette «correspondance». Ce mécanisme électronique de recherche de correspondance permet de mettre en relation à tout moment et en tout lieu des vendeurs et des acheteurs intéressés. Le générateur de catalogue gratuit (www.catgen.org) permet aux entreprises de créer leur propre catalogue (sur CD) ou un site internet avec un magasin électronique. Le service de paiement Paypal garantit la simplicité des paiements internationaux.



Formation à la conduite de la vente et au commerce électronique

La formation est une partie importante des tables rondes d'affaires de la place de marché électronique www.mercatoo.com et du générateur des catalogues électronique www.catgen.org. Les participants intéressés reçoivent une formation initiale sur la méthode à adopter pour conduire avec succès un entretien de vente lors d'ateliers d'une demi-

Liens – sélectionnés pour vous



Cámara de Comercio Suizo Argentina
<http://www.suiza.org.ar>



Jakarta Chamber of Commerce and Industry
<http://www.kadin.or.id>



Jordan Enterprise Development Corporation
<http://www.jedco.gov.jo>



The South African Chamber of Business
<http://www.sacob.co.za>

[SIPPO Exporters' Directory](http://info.sippo.ch/sippo)

<http://info.sippo.ch/sippo>



Impressum:
n° 4, décembre 2006. Paraît 4 fois
par année, Copyright© 2006 SIPPO, Zurich
Édition et administration:
SIPPO - Swiss Import Promotion Programme
Stampfenbachstrasse 85, Case postale 492,
CH-8035 Zurich
Courriel: info@sippo.ch
Site web: www.sippo.ch

Responsable:
Markus Stern, Directeur
Courriel: mstern@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
Impression: Sonderegger Druck AG, Weinfelden
Traduction: FXM Traduction, Neuchâtel

journée. En parallèle, ils ont un aperçu sur les connaissances fondamentales en matière de commerce électronique et apprennent comment faire de la place de marché électronique leur propre place de marché.

Pour les entreprises suisses, cette initiative offre une possibilité exceptionnelle de sourcing dans des marchés encore fermés.



Walter Duss
Spécialiste des logiciels
au SIPPO.
Personne de contact
pour le programme
logiciels au SIPPO:
Boyko Doytchinov
bdoytchinov@sippo.ch

SIPPO au Designers' Saturday

Le Designers' Saturday a été organisé pour la 11^e fois début novembre à Langenthal. Cette année, le SIPPO était également de la partie.

Organisé tous les deux ans, le Designers' Saturday, dont la renommée a dépassé les frontières nationales, est désormais considéré comme la manifestation du design par excellence. Des entreprises de renom se présentent dans leurs bâtiments qu'elles mettent également à disposition d'autres entreprises.

Au cours des dernières années, nous avons développé un concept totalement nouveau à partir de l'ancien programme de meubles de bureau du SIPPO. Outre les meubles de jardins spéciaux, notre programme propose également davantage de meubles individuels ainsi que des objets pour appartements. Nous apportons notre soutien à nos producteurs non seulement dans le choix de la ligne de produits mais également avec des ateliers et des conseils en matière de design. Nous avons déjà pu enregistrer de beaux succès avec nos

producteurs. Nous sommes représentés aux salons SPOGA et imm à Cologne et les meubles ont entre-temps été publiés et proposés dans les magazines d'art de vivre.

Promotion des étudiants en design

Dans le cadre de notre concept de promotion, il est important que nous puissions proposer notre soutien aux designers dès leur formation. Au cours des dernières années, les écoles de design ont eu la possibilité de se présenter lors du Designers' Saturday. C'est de ce constat qu'est née l'idée de vérifier également cette possibilité pour notre projet de promotion des meubles. Depuis quelques temps, nous sommes en contact avec les universités de Belgrade, Brasov et Sofia qui proposent un cursus de design. Réunir ces universités dans une présentation commune a semblé judicieux et cela également pour la poursuite de la collaboration régionale.

Carte blanche au SIPPO

Nous avons pu associer à notre projet l'administrateur du Designers' Saturday, Sergio Cavero, et obtenir carte blanche. Nous avons développé en commun la présentation placée sous la devise «Designing with your hands».



La galerie de l'atelier de la société Hector Egger AG a constitué une plateforme idéale pour la présentation. Sur un couloir long d'environ 70 mètres et large de 5 mètres, nous avons

développé un «parcours du design», des arrêts interactifs lors desquels les étudiants ont pu présenter aux visiteurs leurs capacités en matière de dessins, modèles, origami, etc. De plus, des projets de meubles novateurs développés par des jeunes designers ont également été exposés.

Notre présentation a suscité un vif intérêt. Plus de 9 000 personnes ont visité l'exposition lors

Calendrier des manifestations

Calendrier des stands collectifs du SIPPO

Heimtextil, salon international des tissus pour les espaces résidentiels et commerciaux, Francfort
10 - 13 janvier 2007

IMM Cologne, salon international du meuble, Cologne
15 - 21 janvier 2007

Spielwarenmesse, salon du jouet, Nuremberg
1^{er} - 6 février 2007

Fruit Logistica, salon international du marketing des fruits et légumes, Berlin
8 - 10 février 2007

Ambiente, salon des biens de consommation, Francfort
9 - 13 février 2007

BioFach, salon mondial des produits bio, Nuremberg
15 - 18 février 2007

Vous trouverez toutes les autres dates sur le site web du SIPPO: www.sippo.ch

de ce week-end et ont été enthousiasmées par les travaux. La force d'innovation dont fait preuve l'industrie locale des meubles de ces pays a profité d'une revalorisation d'image et l'équipe de projets du SIPPO a pu présenter son travail aux personnes intéressées, tels que les architectes et les décorateurs.



Hanspeter Kälin
Spécialiste des meubles
et de la décoration intérieure
au SIPPO.
Personne de contact
pour le programme
meubles au SIPPO:
Jitka Doytchinov
jdoytchinov@sippo.ch

