

Le renforcement des capacités commerciales : un élément essentiel pour le développement

Introduction

Une libéralisation plus poussée des échanges multilatéraux, se traduisant à la fois par une baisse des droits de douane et par des échanges plus faciles, entraînerait en une année des gains de bien-être importants à l'échelle mondiale. D'après une estimation récente de l'OCDE, ces gains représenteraient, selon le scénario adopté, entre 117 milliards et 173 milliards d'USD. En fonction de la région à laquelle ils appartiennent, les pays enregistreraient des augmentations annuelles réelles de leur produit intérieur brut (PIB) comprises entre 0.2 % et 1.8 %. Ces chiffres sont suffisamment élevés pour inciter la communauté internationale à l'action. Cependant, l'obtention de tels gains serait-elle automatique ? L'amélioration significative de l'accès au marché serait-elle suffisante pour stimuler la diversification et une croissance conduite par les échanges ? En outre, l'intensification des échanges contribuerait-elle à une baisse de la pauvreté et à la réalisation des autres Objectifs du millénaire pour le développement définis par la communauté internationale ?

Pour que les pays en développement tirent un profit optimal de la libéralisation des échanges, il faut que l'accès au marché, déterminant pour eux, soit complété par des réformes des politiques intérieures et un renforcement des capacités commerciales. Cette édition de *Synthèses* se penche sur le renforcement des capacités commerciales et montre combien le soutien de la communauté internationale est essentiel. Les pays en développement doivent de toute urgence diversifier et ajouter plus de valeur à leurs exportations. Pour cela, il leur faut notamment améliorer les normes de qualité et les critères de certification, renforcer les infrastructures, rationaliser le système de transport et simplifier les procédures douanières.

Cette édition fait le point sur les progrès réalisés et les difficultés que doivent encore surmonter les décideurs politiques, tant dans le domaine du commerce que de la coopération au développement. Elle conclut en indiquant ce que peut faire l'OCDE pour soutenir les initiatives internationales de renforcement des capacités commerciales. ■

Qu'est-ce que le renforcement des capacités commerciales ?

Pourquoi le renforcement des capacités commerciales est-il si important pour les pays en développement ?

Le renforcement des capacités commerciales à Doha

Quels progrès depuis Doha ?

Les principaux défis à relever

Que peut faire l'OCDE pour soutenir ce processus ?

Pour plus d'informations

Références

Où nous contacter ?

Qu'est-ce que le renforcement des capacités commerciales ?

D'après la définition retenue par le Comité d'aide au développement de l'OCDE (le CAD, qui regroupe les principaux donateurs d'aide bilatérale) dans ses "Lignes directrices sur le renforcement des capacités commerciales au service du développement", celui-ci doit accroître la capacité des décideurs, des entreprises et de la société civile des pays en développement à :

- Participer à l'élaboration et à la mise en oeuvre d'une stratégie de développement des échanges intégrée dans une stratégie plus vaste de développement national. Il s'agit d'établir un "processus de politique commerciale", associant tous les acteurs, qui permette de définir clairement des objectifs et des priorités.
- Accroître le volume et la valeur ajoutée des exportations, diversifier les produits et les marchés d'exportation et accroître l'investissement étranger générateur d'exportations et d'emplois. Il faut pour cela renforcer les institutions responsables de la politique commerciale et faire en sorte que les entreprises soient mieux en mesure de saisir les opportunités commerciales au moment où elles se présentent.
- Participer aux travaux des institutions, aux négociations et aux processus qui façonnent la politique commerciale nationale ainsi que les règles et pratiques du commerce international, afin d'exploiter les avantages qui en découlent. Il faut pour cela participer activement aux travaux de l'OMC et à d'autres instances de négociations commerciales afin de promouvoir les intérêts commerciaux propres au pays. ■

Pourquoi le renforcement des capacités commerciales est-il si important pour les pays en développement ?

L'importance d'une approche globale du développement des échanges est aujourd'hui largement reconnue : améliorer la commercialisation à l'exportation ou réformer la politique commerciale sont des étapes importantes, mais cela ne suffit pas à renforcer la capacité commerciale d'un pays.

En outre, en dépit de vastes efforts de réforme et de libéralisation commerciale, beaucoup de pays très pauvres ne bénéficient toujours pas des opportunités du marché mondial ni des avantages attendus en terme de croissance et de réduction de la pauvreté. De nombreuses raisons expliquent cela, notamment, la difficulté de faire face simultanément aux multiples défis du commerce international, comme la nécessité d'importer – aux prix élevés du marché mondial – les produits intermédiaires essentiels pour accroître les exportations, mais aussi d'améliorer la capacité des entreprises à répondre aux exigences de prix et de qualité de la demande mondiale, tout en créant les infrastructures juridiques et matérielles susceptibles de favoriser le développement du commerce international.

Pour être compétitif et exporter vers les marchés de l'OCDE, il faut des connaissances, des compétences et des financements. L'importance croissante que prennent dans les négociations commerciales multilatérales certaines mesures dont la portée dépasse les frontières pour pénétrer l'économie domestique, comme les mesures sanitaires et phytosanitaires et d'autres obstacles techniques au commerce, représentent une difficulté supplémentaire. Bien plus que la simple réduction des droits de douane, ces nouvelles contraintes affectent même les institutions nationales et imposent de réformer des politiques jusqu'alors considérées comme relevant du domaine strictement intérieur. Tant qu'ils n'auront pas les moyens de tirer véritablement avantage de l'amélioration de l'accès aux marchés de l'OCDE par un accroissement et une diversification de leurs exportations, les pays les moins avancés demeureront extrêmement vulnérables. Le renforcement des capacités commerciales est un instrument essentiel pour les aider à atténuer cette vulnérabilité.

Le tableau qui suit illustre ce problème en présentant, pour 93 pays en développement regroupés par régions, la mesure de leur dépendance à l'égard des produits de base et de leurs résultats à l'exportation. Les statistiques d'importation de l'OCDE y sont utilisées pour analyser la structure des exportations et les résultats des pays partenaires. L'un des problèmes rencontrés dans les pays en développement est l'effet continu de la dépendance à l'égard des exportations de produits de base, phé-

nomène très largement répandu dans toutes les régions en développement à la fin des années 60. Les grands produits primaires constituent toujours la majorité des exportations de marchandises de toutes les régions, sauf en Asie. En outre, dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, ces produits continuent de représenter plus de 90 % des exportations de marchandises ; la structure des échanges n'a donc pratiquement pas changé dans cette région. En revanche, d'importantes évolutions structurelles se sont produites en Asie et, dans une moindre mesure, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, ainsi qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes.

Comme le montre clairement le tableau, l'Asie est la seule région où la diversification des exportations s'est accompagnée d'une augmentation de la part de marché détenue dans les pays de l'OCDE à

revenu élevé : la part de toutes les autres régions en développement a baissé entre les années 60 et la fin du vingtième siècle. La situation est particulièrement préoccupante en Afrique. Avec une population totale de près de 650 millions d'habitants, les 38 pays d'Afrique subsaharienne ne représentent que 1.5 % des importations des pays de l'OCDE à revenu élevé, une part équivalente à celle de la Malaisie et inférieure à la moitié de ce qu'elle était il y a trente ans. Il en résulte que la part de marché total des 93 pays en développement ne s'est accrue que modestement, passant à 22 % durant la période 1996-2000, soit 5 points de plus que pour la période 1966-1970.

Il existe cependant de nombreuses possibilités de diversification pour les pays à faible revenu dépendants des produits de base. L'une des solutions consiste à accroître l'efficacité des entreprises

Dépendance à l'égard des produits de base par région, 1966-1970 et 1996-2000
Part des grands produits de base dans les exportations totales
(période de cinq ans, moyennes simples : pourcentage)

		Moyenne	Médiane	Minimum	Maximum	Part de marché
Asie (19)	1966-1970	76	86	5	99	4.5
	1996-2000	22	14	4	64	13.4
Amérique latine et Caraïbes (26)	1966-1970	92	96	71	99	6.6
	1996-2000	63	61	15	96	5.8
Moyen-Orient et Afrique du Nord (10)	1966-1970	85	91	32	98	2.1
	1996-2000	51	44	4	95	1.0
Afrique sub-saharienne (38)	1966-1970	97	99	86	100	3.9
	1996-2000	86	92	29	100	1.5
Total (93)	1966-1970	90	97	5	100	17.1
	1996-2000	63	73	4	100	21.8
Pays à faible revenu (47)	1966-1970	93	98	46	100	4.7
	1996-2000	74	88	4	100	3.0

Note : Le nombre de pays pris en compte dans chaque région figure entre parenthèses. La "part de marché" est la part cumulée des importations effectuées par les 23 pays à revenu élevé de l'OCDE à partir des pays de la région ou du groupe spécifié, par rapport à leurs importations totales. Cinq pays à faible revenu sont exclus de ce tableau en raison de l'absence de données commerciales entre 1966 et 1970 (République centrafricaine, Comores, Lesotho, Népal et Papouasie-Nouvelle-Guinée). Source: Pour les sources des données et de plus amples informations, voir Bonaglia, F. et K. Fukasaku (2003), "Export Diversification in Low-Income Countries: An International Challenge after Doha", Technical Paper No.209, Centre de développement de l'OCDE, 2003.

Source: Pour les sources des données et de plus amples informations, voir Bonaglia, F. et K. Fukasaku (2003), "Export Diversification in Low-Income Countries: An International Challenge after Doha", Technical Paper No.209, Centre de développement de l'OCDE, 2003.

agro-alimentaires, en libérant des capitaux et de la main-d'oeuvre qui peuvent alors être utilisés pour développer les exportations non traditionnelles. En outre, des avancées technologiques considérables dans le secteur du conditionnement et des transports, ainsi que l'évolution spectaculaire des modes de consommation alimentaire dans les pays de l'OCDE au cours des vingt dernières années ouvrent de nouvelles possibilités d'échanges agricoles, les produits frais représentant désormais une part significative des échanges mondiaux de produits agro-alimentaires. La transformation des produits de base et la production de nouveaux types de produits, comme les légumes frais hors saison, les légumes frais de spécialité ou les fleurs coupées, a déjà conduit à plusieurs réussites remarquables en Afrique, grâce aux faibles coûts de la main-d'oeuvre et à de bonnes conditions agro-écologiques.

Toutefois, pour tirer parti de telles possibilités, les pays dépendants des produits de base devront mettre en oeuvre une stratégie intégrée de diversification à long terme, avec le soutien de la communauté internationale, sous forme d'activités de renforcement des capacités commerciales qui devront être bien ciblées et bénéficier de financements à long terme. ■

Le renforcement des capacités commerciales à Doha

Les problèmes de développement, en particulier le renforcement des capacités commerciales, étaient au cœur des délibérations qui ont marqué fin 2001 le lancement du nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). A la Conférence ministérielle de Doha, les membres de l'OMC ont confirmé que la coopération technique et le renforcement des capacités étaient des éléments essentiels pour que le système commercial multilatéral atteignent ses objectifs en matière de développement. Ils ont aussi reconnu que l'intégration des pays les moins avancés dans le système commercial multilatéral nécessitait un véritable accès au marché, un soutien à la diversification de leur base de production et d'exportation, ainsi qu'une assistance technique et un renforcement des capacités liés au commerce.

La Déclaration de Doha, adoptée par les Ministres des pays de l'OMC en novembre 2001, prévoit des initiatives d'une importance particulière pour les pays en développement. Le plus important est peut-être qu'elle confirme que le renforcement des capacités commerciales est un élément central de la dimension développement du système commercial multilatéral. Parallèlement, en soulignant la nécessité d'appuyer les efforts déployés pour intégrer les questions de commerce international aux plans nationaux de développement et de réduction de la pauvreté, en particulier pour les pays les moins avancés, la Déclaration reconnaît que le commerce n'est pas une fin en soi, mais plutôt un moyen de parvenir à un développement plus large. Elle constate en outre qu'aucune agence d'aide, ni aucun bailleur de fonds ne peut répondre seul aux besoins multiples des pays en développement en matière d'échanges. Il faut faire appel à des partenaires supplémentaires pour aider l'OMC à renforcer les capacités commerciales de ses membres les plus faibles. La Déclaration de Doha définit aussi le rôle du CAD, en soulignant "qu'il faut d'urgence coordonner de manière efficace la fourniture de l'assistance technique avec les donateurs bilatéraux, au Comité d'aide au développement de l'OCDE et dans les institutions intergouvernementales internationales et régionales pertinentes, dans un cadre de politique générale et selon un échéancier cohérents". ■

Quels progrès depuis Doha ?

Beaucoup d'efforts ont été consentis pour répondre aux objectifs définis à Doha. La plupart des donateurs et des agences, tant au niveau bilatéral que multilatéral, ont sensiblement révisé à la hausse le nombre d'activités, ainsi que les ressources investies dans le renforcement des capacités commerciales. Les donateurs ont non seulement intensifié leurs activités bilatérales, mais aussi contribué à des fonds multilatéraux comme le Fonds global d'affectation spéciale pour le Programme de Doha (Doha Trust Fund), le Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés (Integrated Framework) et le Programme intégré conjoint d'assistance technique (JITAP).

L'OMC et l'OCDE ont aussi créé une base de données commune qui permet de suivre l'évolution du

soutien accordé au renforcement des capacités commerciales dans le contexte des négociations de Doha et des Objectifs du millénaire pour le développement, et qui contribuera à assurer une meilleure coordination. Le deuxième rapport conjoint OMC/OCDE sur l'assistance technique et le renforcement des capacités dans le domaine du commerce indique que 39 donateurs bilatéraux et agences multilatérales ont mené près de 8 000 activités distinctes en 2001, 2002 et début 2003. Il souligne que l'assistance technique et le renforcement des capacités commerciales ont représenté 4,8 % de l'ensemble des engagements d'aide en 2001-2002. La moyenne annuelle des engagements effectués pour la mise en oeuvre de quelque 1 665 projets correspondant à des activités couvrant tous les aspects des politiques et des réglementations commerciales définies dans la Déclaration de Doha est de 719 millions d'USD. On enregistre en outre une moyenne de 1 860 engagements complémentaires représentant 1,408 milliard d'USD pour des activités de développement des échanges. A ces activités s'ajoute une moyenne de 8,1 milliards d'USD par an versée en faveur des infrastructures économiques en 2000 et en 2001 (20 % de l'aide totale), qui ont contribué à la construction de réseaux de transport, d'énergie et de communications nécessaires aux échanges internationaux.

L'importance des échanges pour le développement et la lutte contre la pauvreté est mieux perçue par les acteurs de la coopération au développement qu'elle ne l'était avant Doha. Ainsi, les stratégies de nombreux pays de l'OCDE prévoient un effort accru dans le domaine du renforcement des capacités commerciales. Au moins 13 donateurs bilatéraux ou multilatéraux ont préparé des documents d'orientation et des programmes spéciaux de renforcement des capacités commerciales, ou sont en train de le faire. D'après une enquête sur les stratégies des membres du CAD, la Conférence ministérielle de Doha a beaucoup contribué à recentrer la coopération pour le développement vers des programmes de lutte contre la pauvreté privilégiant le soutien à la croissance, dans laquelle les échanges et l'investissement sont les principaux moteurs du développement. La participation active des donateurs et des organismes d'aide bilatérale et multilatérale au Cadre intégré (par exemple en

acceptant le rôle de "facilitateur" dans un pays donné) et les efforts accomplis pour renforcer le dialogue entre les communautés des échanges et du développement (notamment à l'occasion de la réunion à haut niveau sur le commerce et le développement organisée par le gouvernement danois en mai 2003, intitulée *Making Trade Work for the Poor*) témoignent de l'importance accordée au renforcement des capacités commerciales et à une coordination plus efficace des activités dans ce domaine. ■

Les principaux défis à relever

Des progrès considérables ont été réalisés, mais il reste des défis à relever, notamment celui d'une mise en oeuvre efficace du renforcement des capacités commerciales. Pour conserver l'élan acquis, il est important que les communautés du commerce et du développement des pays développés comme des pays en développement relèvent conjointement ces défis, qui sont les suivants :

Pour les gouvernements de l'OCDE :

- *Cohérence et neutralité* : Le renforcement des capacités commerciales implique souvent un partenariat complexe entre le ministère de la Coopération pour le développement et/ou l'organe de promotion des échanges, et parfois un organisme spécialisé comme l'autorité responsable des douanes, ou encore le secteur privé d'un côté et le ministère du Commerce ou des Affaires étrangères, de l'autre. Tous ces acteurs ont des priorités, des mécanismes de fonctionnement, des échéances et des ressources différents. Il faut donc parvenir à un équilibre délicat entre les préoccupations de politique commerciale du donneur et les besoins du pays en développement – et entre le renforcement des capacités de négociation à court terme et le soutien à des activités de développement à plus long terme. L'échange fréquent d'informations et un dialogue régulier entre ces deux communautés dans les capitales représente une étape importante vers une plus grande cohérence des politiques.
- *Harmonisation et simplification des procédures* : les donateurs et les agences doivent travailler ensemble pour éviter les chevauchements d'activités et utiliser efficacement les ressources

qu'elles allouent à un pays donné. Des exigences trop lourdes concernant les rapports d'activité et des procédures administratives compliquées peuvent peser sur la capacité des pays en développement. Tous les efforts de simplification des procédures et d'utilisation de dispositifs de financement communs doivent être encouragés, d'autant qu'il existe à présent de nombreux financements disponibles, alors que la capacité d'absorption des pays en développement reste limitée. Une communication efficace entre les organismes d'aide et les autres instances qui fournissent une assistance est essentielle à une bonne coordination.

Pour les pays en développement

- *Appropriation du processus de mise en œuvre* : L'appropriation au niveau local des stratégies liant le commerce et le développement est un objectif essentiel du renforcement des capacités commerciales. C'est donc en principe aux pays en développement de définir leurs besoins et de mettre en œuvre le renforcement des capacités commerciales. Il faut pour cela un engagement ferme de la part des pouvoirs publics ainsi qu'un consensus national sur le rôle des échanges dans le développement. Entretenir ce consensus requiert un processus permanent de dialogue entre de nombreuses parties prenantes, comme les pouvoirs publics, le secteur privé, les établissements d'enseignement supérieur et la société civile, ainsi que les partenaires extérieurs.
- *Intégration aux stratégies générales de développement* : les réformes commerciales doivent faire partie intégrante d'une stratégie plus large de développement et de lutte contre la pauvreté. Il faut pour cela qu'elles soient bien coordonnées avec les politiques de développement industriel et du secteur privé. Des mesures complémentaires sont également nécessaires, comme la création de filets de sécurité sociale ou la réforme des taxes intérieures, pour compenser la perte des revenus tarifaires, ainsi que des mesures pour accroître la main-d'œuvre qualifiée. Les principaux instruments d'une telle intégration sont le Document stratégique de lutte contre la pauvreté (DSRP) et les plans d'action nationaux qui y sont associés. Le Cadre intégré permet de faciliter

et d'accélérer l'élaboration d'une stratégie commerciale, son intégration aux politiques de développement et sa mise en œuvre. ■

Que peut faire l'OCDE pour soutenir ce processus ?

L'OCDE peut contribuer de diverses manières à faire avancer les initiatives internationales de renforcement des capacités commerciales. Un de ses rôles essentiels est de diffuser les informations et suivre les progrès réalisés. Le deuxième rapport conjoint OMC/OCDE sur l'assistance technique et le renforcement des capacités dans le domaine du commerce, préparé pour la conférence ministérielle de l'OMC de Cancun en septembre 2003, s'appuie sur la base de données commune créée en novembre 2002 pour donner suite à la Déclaration ministérielle de Doha. L'OCDE travaillera désormais en collaboration avec l'OMC et les partenaires qui contribuent à alimenter cette base pour l'élargir, l'améliorer et rechercher des moyens d'en tirer le meilleur parti aux niveaux national et régional.

La base de données fournit des informations complètes sur la portée et le type d'activités de renforcement des capacités commerciales, mais comporte peu d'informations concrètes ou qualitatives émanant des pays, qui permettraient de tirer des conclusions sur les bonnes pratiques et l'efficacité de l'aide. La prochaine étape pour l'OCDE serait de rassembler les professionnels du secteur pour définir les bonnes pratiques et adopter un ensemble d'indicateurs pour l'évaluation de l'efficacité dans ce domaine.

L'OCDE peut répondre à d'autres besoins par des études de cas nationales et des analyses comparatives de l'incidence des initiatives de renforcement des capacités commerciales. Ces travaux permettront de mieux comprendre les principaux obstacles qui gênent la croissance de la productivité dans les différents groupes de pays en développement. L'Organisation travaillera dans ce domaine avec d'autres organisations internationales, ainsi qu'avec les institutions locales et régionales.

En collaborant étroitement avec les pays membres du CAD, en facilitant le dialogue et en organisant des réunions entre les communautés du commerce

et du développement à l'OCDE et dans les pays en développement, ainsi qu'en participant activement au Groupe de travail sur le cadre intégré, l'OCDE peut contribuer à mieux faire connaître les questions de politique commerciale et les difficultés que pose le renforcement des capacités commerciales dans la communauté de la coopération pour le développement. Elle peut aussi veiller à ce que les questions de renforcement des capacités commerciales soient intégrées aux stratégies nationales de développement et de lutte contre la pauvreté, plutôt que d'être traitées séparément. ■

Pour plus d'informations

Pour de plus amples informations sur ce sujet, vous pouvez prendre contact avec :
Ebba Dohlman, e-mail : Ebba.Dohlman@oecd.org,
tél. : 01 45 24 98 48, ou Kiichiro Fukasaku,
e-mail : Kiichiro.Fukasaku@oecd.org,
tél. : 01 45 24 94 99 ou consulter le site web consacré au renforcement des capacités commerciales :
www.oecd.org/dac/trade. ■

Références

- **Lignes directrices du CAD : renforcer les capacités commerciales au service du développement** (2001)
- **Second Joint WTO/OECD Report on Trade-Related Technical Assistance and Capacity Building** (*à venir*).
- **Bonaglia, F. et K. Fukasaku (2003), "Export Diversification in Low-Income Countries: An International Challenge after Doha", Technical Paper No. 209**, Centre de développement de l'OCDE (juin 2003).
- **Bonaglia, F et K. Fukasaku (2002), Compétitivité des échanges : renforcer les capacités en Afrique subsaharienne, Etudes du Centre de développement, OCDE** (novembre 2002).
- **Dossiers du CAD : Coopération pour le développement**, rapport 2002 (2003, vol. 4, no. 1)
- **Building Trade Policy Capacity in Developing Countries and Transition Economies – A Practical Guide to Planning Technical Co-operation Programmes** (DFID, mars 2001).
- **Solignac Lecomte, H.B. (2003), Building Capacity to Trade : What Are the Priorities?**, Development Centre Webdoc No. 11, OECD (Mars 2003).
- **Consulter la base de données conjointe OCDE/OMC sur le renforcement des capacités commerciales :**
<http://tcbdb.wto.org>

Les publications de l'OCDE sont en vente
sur notre librairie en ligne
www.oecd.org/bookshop

Les publications et les bases de données statistiques
de l'OCDE sont aussi disponibles
sur notre bibliothèque en ligne
www.sourceocde.org

Les Synthèses de l'OCDE sont préparées par la Division des relations publiques,
Direction des relations publiques et de la Communication.
Elles sont publiées sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE.

Où nous contacter ?

ALLEMAGNE

Centre de l'OCDE
de BERLIN
Albrechtstrasse 9/10
D-10117 BERLIN
Tél. : (49-30) 2888353
Fax : (49-30) 28883545
E-mail :
berlin.contact@oecd.org
Internet :
www.oecd.org/deutschland

ÉTATS-UNIS

Centre de l'OCDE
de WASHINGTON
2001 L Street N.W.,
Suite 650
WASHINGTON D.C. 20036-4922
Tél. : (1-202) 785 6323
Fax : (1-202) 785 0350
E-mail :
washington.contact@oecd.org
Internet : www.oecdwash.org
Toll free : (1-800) 456 6323

FRANCE

Siège de l'OCDE de PARIS
2, rue André-Pascal
75775 PARIS Cedex 16
Tél. : 33 (0) 1 45 24 81 81
Fax : 33 (0) 1 45 24 19 50
E-mail : sales@oecd.org
Internet : www.oecd.org

JAPON

Centre de l'OCDE de TOKYO
Nippon Press Center Bldg
2-2-1 Uchisaiwaicho,
Chiyoda-ku
TOKYO 100-0011
Tél. : (81-3) 5532 0021
Fax : (81-3) 5532 0036/0035
E-mail : center@oecdtokyo.org
Internet : www.oecdtokyo.org

MEXIQUE

Centre de l'OCDE
du MEXIQUE
Av. Presidente Mazaryk 526,
Colonia: Polanco,
C.P., 11560
MEXICO D.F.
Tél. : (00.52.55) 5281 3810
Fax : (00.52.55) 5280 0480
E-mail :
mexico.contact@oecd.org
Internet : www.rtn.net.mx/ocde/

Les Synthèses de l'OCDE sont disponibles sur le site Internet de l'OCDE
http://www.oecd.org/publications/pol_brief/