



Assemblée générale

Distr.
LIMITÉE

A/CONF.191/L.15
19 mai 2001

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

Troisième Conférence des Nations Unies
sur les pays les moins avancés
Bruxelles (Belgique), 14-20 mai 2001

Réunion parallèle

**L'ÉCONOMIE INFORMATISÉE : COMMENT FAIRE PARTICIPER
LES PAYS LES MOINS AVANCÉS**

Résumé préparé par le secrétariat de la Conférence

1. Les participants à la réunion parallèle ont reconnu que les technologies et les infrastructures ne constituent pas les obstacles les plus insurmontables auxquels se heurtaient les pays les moins avancés (PMA) lorsqu'ils se lançaient dans le commerce électronique. La véritable difficulté consistait à changer la culture d'entreprise et les pratiques commerciales pour les adapter à des stratégies réussies de commerce électronique. Pour ce faire, il faut abandonner les vieux principes et avoir une perception différente de ce que les entreprises des PMA étaient capables de réaliser en matière de commerce électronique. Les exemples de réussite présentés montraient que les entreprises de ces pays pourraient tirer meilleur parti du commerce électronique que ne le pensent la plupart des gens.
2. Le principal problème n'est pas d'ordre technologique mais consiste à modifier la culture d'entreprise et les pratiques commerciales, d'où la nécessité d'une direction forte au sommet de la hiérarchie.

3. La prolifération de cybercafés privés a été une surprise pour beaucoup et offre des possibilités d'accès aux entreprises ou aux particuliers qui ne disposent pas de leur propre ordinateur ou d'un accès aux réseaux.
4. Plusieurs des entreprises présentées ont déjà mis en place des services en ligne en particulier sur des marchés spécialisés dans les pays industrialisés. Les entreprises des PMA qui ont au fil du temps acquis la confiance des consommateurs, soit en constituant une base d'abonnés fidèles, soit en développant des réseaux d'intermédiaires dans les marchés convoités, obtiennent de bons résultats.
5. La transcription de données médicales hors ligne et le "nettoyage de données" en ligne sont des exemples du potentiel que les téléservices offrent aux PMA. Diverses formes de téléservice hors ligne, notamment la transcription, la saisie de données, l'élaboration de logiciels, la maintenance de serveurs, la création de sites Internet, l'élaboration de bases de données, la numérisation d'anciens documents (par exemple dessins d'architectes), la traduction, l'édition, etc., constituent d'autres possibilités attractives pour les entreprises de ces pays.
6. La faiblesse de l'infrastructure est un problème gênant mais pas insurmontable. L'offre et la qualité des télécommunications se sont considérablement améliorées même si dans la plupart des PMA le coût des télécommunications locales reste relativement élevé. Même dans le contexte actuel, les entreprises des PMA sont capables de se lancer dans des stratégies de commerce électronique. Les nouvelles technologies (Internet, mobiles) offrent la possibilité de se passer d'infrastructures fixes.
7. Seuls un très petit nombre de PMA ont mis en place une politique dans le domaine du commerce électronique. Certains commencent à élaborer leurs stratégies et les politiques dans le domaine des techniques de l'information. Ils ne disposent pas encore de législation relative au commerce électronique (par exemple légalisation des signatures numériques, lutte contre la criminalité informatique, protection des bases de données, questions des droits d'auteur, etc.). Le commerce électronique n'existe pas dans les PMA en raison surtout de l'absence de cartes de crédit, de cartes à puce et d'autres moyens de paiement en ligne.

8. Les entreprises (et notamment celles qui exportent) devaient se familiariser rapidement avec les techniques du commerce électronique et s'informer des opportunités existant entre entreprises au niveau mondial. Les chefs d'entreprises ne sont pas suffisamment conscients de l'importance du commerce électronique, en particulier pour les entreprises exportatrices qui ont tout à gagner, ou à perdre, en raison de l'impact de ces stratégies sur leur compétitivité, et ce ne sont donc pas eux qui ouvrent la voie dans ce domaine. Nombre d'universités dans les PMA dispensent un enseignement élémentaire dans les domaines de l'Internet, des techniques de l'information et du commerce électronique. Dans ces pays, le niveau de développement des compétences dans le domaine des techniques de l'information est fonction de la demande et du degré de sensibilisation aux opportunités offertes.

9. La plupart des PMA africains ne disposent pas des capacités nécessaires pour s'intégrer à l'économie numérique, et il est donc indispensable que les institutions de développement les y aident immédiatement pour éviter que leur situation au sein de l'économie mondiale ne se dégrade davantage.

10. Actuellement, de nombreuses initiatives ont pour objet d'évaluer le degré de préparation des PMA africains au commerce électronique. Certains pays ont déjà fait l'objet de plusieurs évaluations mais de nombreux résultats n'ont pas été publiés ni rendus facilement accessibles. Des études ont montré que des chevauchements d'activités importants se sont produits dans certains pays alors que pour d'autres pays aucune donnée utile n'est disponible.

11. L'évolution prometteuse des applications cellulaires à faible bande, telles que le système de messagerie SMS, les techniques de distribution et d'extraction sélectives, les plates-formes permettant une interface entre combinés mobiles et ordinateurs/bases de données et les possibilités de paiement mobiles, permettrait aux PMA d'utiliser le réseau GSM en place actuellement pour le commerce électronique. La croissance des réseaux de téléphone mobile a permis aux télécommunications de se développer et des milliers de personnes ont pu avoir accès au téléphone. Il y a donc des milliers de points d'accès potentiels pour le commerce électronique dans les PMA.

12. L'élaboration de normes XML permettra aux fournisseurs et acheteurs des PMA d'avoir plus facilement accès aux marchés et aux échanges d'entreprise à entreprise (B2B). Ce sera un progrès significatif pour les PMA, car pour le moment les systèmes d'échange de données informatisées restent l'apanage des grandes sociétés vu que le coût d'acquisition de logiciels adaptés et de gestion des systèmes informatiques est beaucoup trop élevé pour de petites entreprises.

13. C'est dans le secteur du commerce électronique interentreprises que l'évolution est la plus importante pour les PMA, dont les entreprises auront ainsi la possibilité de participer à des systèmes d'achats internationaux très efficaces et d'économiser des coûts de prospection et de commercialisation élevés tout en s'assurant une meilleure pénétration des marchés.

14. Il ne fait aucun doute que les entreprises s'orientent vers le commerce électronique (qui devrait représenter en 2003 entre 3 600 et 6 000 milliards de dollars É.-U) et qu'elles travaillent de plus en plus en ligne. Les entreprises des PMA ne peuvent pas se permettre de se laisser distancer.

15. Plusieurs sociétés et organisations internationales ont annoncé des mesures qui auront un impact direct sur le développement du commerce électronique dans les PMA.

16. En conclusion, les participants ont insisté sur la nécessité d'établir des partenariats entre les gouvernements, le secteur commercial et la société civile. En outre, de nombreux gouvernements doivent encore élaborer des stratégies nationales portant notamment sur les aspects réglementaires pour pouvoir tirer parti des opportunités offertes par le commerce électronique. Des réglementations restrictives, telles que contrôle des changes ou les lois sur les télécommunications, entravent directement le développement du commerce électronique et doivent être revues sans tarder. Le développement du commerce électronique dans les PMA est directement lié au potentiel énorme des ressources humaines de ces pays, mais il faudra investir dans les domaines de l'éducation, de la formation et dans toutes les activités basées sur les connaissances et l'information pour pouvoir leur donner les compétences requises.
