



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/WP/120
9 août 1999

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Groupe de travail du plan à moyen terme
et du budget-programme
Trente-quatrième session
27 septembre - 1er octobre 1999
Point 4 b) de l'ordre du jour provisoire

**SUITE DONNÉE À L'ÉVALUATION DU PROGRAMME RELATIF
AUX PÔLES COMMERCIAUX : STRATÉGIE CONCERNANT
LES PÔLES COMMERCIAUX**

Résumé

La stratégie proposée a pour objectif essentiel de mettre à profit les résultats concrets obtenus jusque-là et de renforcer les éléments du Programme relatif aux pôles commerciaux qui ont fait leurs preuves. Elle vise principalement : i) à assurer l'autonomie des pôles commerciaux et à réduire leur dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED; ii) à réaliser leur interconnexion. Elle sera adaptée à la situation particulière de chaque pays et de chaque pôle commercial. Un calendrier, des objectifs précis et des indicateurs de résultat ont été définis. La stratégie pourrait être intégralement exécutée en trois ans. Les principales activités concernent le développement des capacités et la rénovation du GTPNet. Elles peuvent être exécutées dans la limite des ressources du budget ordinaire, à l'exception des activités relatives au développement des capacités, qui devront être financées par des ressources extrabudgétaires.

Introduction

1. Suite à l'examen de l'évaluation approfondie du Programme de la CNUCED relatif aux pôles commerciaux, le Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme, à sa trente-troisième session, a : i) recommandé de recentrer l'exécution du Programme sur des objectifs plus réalistes, en mettant avant tout l'accent sur le renforcement des fonctions essentielles ainsi que sur la fourniture de l'appui nécessaire aux pôles commerciaux; ii) invité le secrétariat à établir une stratégie concernant les pôles commerciaux et à la lui soumettre pour plus ample examen, en accordant une attention particulière aux conclusions et recommandations du rapport d'évaluation ainsi qu'aux délibérations du Groupe de travail à ce sujet et en faisant des propositions concernant l'applicabilité financière et technique de ces recommandations; iii) prié dans ce contexte le secrétariat d'établir un rapport détaillé décrivant toutes les activités qu'il avait entreprises pour s'acquitter des divers mandats qui lui avaient été confiés depuis la mise en oeuvre du Programme; iv) invité le Secrétaire général à rechercher des conseils, en particulier auprès de directeurs et d'utilisateurs de pôles commerciaux, sur les propositions que le secrétariat était appelé à faire quant à l'application des recommandations contenues dans le rapport d'évaluation, ainsi que sur les mesures à prendre pour améliorer l'exécution du programme et en particulier sur l'assistance à fournir aux pôles ¹.

2. Le présent document a été établi en réponse à ces demandes. Les vues des États membres sur les recommandations figurant dans le rapport d'évaluation du Programme ², exposées dans le résumé de la session du Groupe de travail établi par le Président ³, et les conclusions de la réunion de directeurs et d'utilisateurs de pôles commerciaux et d'experts gouvernementaux présents à titre personnel ⁴ ont été prises en compte dans l'élaboration de la stratégie.

I. OBJECTIFS DU PROGRAMME

3. Le Programme relatif aux pôles commerciaux a été lancé en 1992, à la huitième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, dans le cadre du programme général sur l'efficacité commerciale, avec les objectifs suivants ⁵ :

a) Encourager un plus grand nombre d'acteurs, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), à participer au commerce international,

¹TD/B/WP/115, du 16 mars 1999.

²TD/B/WP/110, du 5 octobre 1998.

³TD/B/WP/115, du 16 mars 1999.

⁴TD/B/COM.3/24.

⁵TD/B/WG.2/7/Add.1 et TD/B/EX(8)/L.4, datés respectivement du 7 octobre 1993 et du 20 juin 1995.

en accordant une attention particulière aux pays les moins avancés (PMA) et aux autres pays moins avancés dans le domaine de l'efficacité commerciale;

b) Réduire le coût des opérations commerciales internationales;

c) Ouvrir le commerce international à de nouveaux participants, en particulier aux PME, en contribuant à simplifier et à harmoniser les procédures commerciales dans le monde entier et en permettant aux négociants d'accéder à des technologies de pointe et à des réseaux d'information.

4. Les activités menées dans ce contexte ont permis de définir six domaines dans lesquels les obstacles à la participation des pays en développement et des PME au commerce international pouvaient être levés. Diverses solutions concrètes, figurant dans les "Recommandations et principes directeurs pour l'efficacité commerciale", ont été adoptées à l'occasion du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale tenu à Columbus (Ohio, États-Unis d'Amérique) (TD/SYMP.TE/6) en 1994. Les pôles commerciaux et le Réseau mondial de pôles commerciaux (GTPNet) étaient deux des principaux instruments devant servir à la mise en oeuvre effective de l'initiative pour l'efficacité commerciale.

5. Au départ, le Programme relatif aux pôles commerciaux visait essentiellement à appuyer la création d'un réseau de pôles commerciaux, ce qui passait par la mise en place d'entités (physiques ou virtuelles) proposant, sous un même toit, tous les services d'information commerciale et d'appui au commerce nécessaires aux échanges internationaux. L'évolution rapide des technologies de l'information a conduit à privilégier les objectifs suivants : a) doter les pôles commerciaux d'outils efficaces leur permettant de participer au commerce électronique mondial, en particulier sur Internet, et b) faciliter une coopération régionale et interrégionale entre pôles commerciaux. Grâce à l'appui de plusieurs donateurs, il a été possible de mettre au point des produits tels que la bourse de commerce électronique (système ETO) et le relais Internet de pôles commerciaux, qui ont pour objet d'aider les pôles à ajouter progressivement à leurs prestations prétransactionnelles des services de commerce électronique. Des initiatives en faveur de la création d'associations régionales de pôles commerciaux qui encourageraient l'échange d'informations et une coopération effective entre pôles commerciaux ont également bénéficié d'un appui.

6. Actuellement, 124 pays participent au Programme relatif aux pôles commerciaux; sur un nombre total de 160 pôles, 54 sont jugés opérationnels par le secrétariat de la CNUCED, les autres se situant à divers stades de développement.

II. ORIENTATIONS ET PRIORITÉS DE LA STRATÉGIE

7. La stratégie proposée a pour objectif essentiel de mettre à profit les résultats concrets obtenus jusque-là et de renforcer les éléments du Programme qui ont fait leurs preuves. Dans ce contexte, il y est particulièrement tenu compte de l'évolution récente des technologies de l'information, en particulier du développement spectaculaire d'Internet, ainsi que des nouveaux outils électroniques qui peuvent être utilisés par les pôles commerciaux. Dans la mise en oeuvre de la stratégie, les objectifs initiaux du Programme, qui

avaient été définis à la huitième session de la Conférence et qui restent valables, seront respectés.

8. Deux grandes orientations ont été définies :

- Assurer l'autonomie des pôles commerciaux et réduire leur dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED.
- Renforcer l'interconnexion des pôles commerciaux, ce qui est désormais grandement facilité par le développement d'Internet.

La stratégie sera adaptée à la situation particulière de chaque pays et de chaque pôle commercial. Un appui sera apporté aux pôles en cours de constitution, en particulier dans les PMA, afin de les aider à devenir opérationnels le plus rapidement possible. L'accent sera mis sur les fonctions prétransactionnelles et sur les conditions préalables au passage progressif à des activités de facilitation du commerce. Les pôles opérationnels devraient améliorer leurs prestations en matière de facilitation du commerce et commencer à proposer des services de commerce électronique.

9. Les modalités d'exécution de la stratégie proposée sont présentées en annexe (voir TD/B/WP/120/Add.1), sous la forme d'un calendrier, d'objectifs précis et d'indicateurs de résultat. La période d'exécution prévue est de trois ans.

10. Les principales activités envisagées pour réaliser les objectifs indiqués plus haut concernent :

a) Le développement des capacités, en particulier la formation et la fourniture de services d'appui essentiels, pour aider les pôles commerciaux à devenir opérationnels et autonomes;

b) La rénovation du GTPNet, dans le but d'aider les pôles commerciaux du monde entier à fournir des services à valeur ajoutée à leurs clients et de faciliter les échanges entre pôles.

A. Développement des capacités

11. Premièrement, pour créer un pôle commercial ou obtenir une assistance technique visant à renforcer les capacités d'un pôle de fournir des services efficaces à ses clients, il faut adresser à la CNUCED une demande officielle en ce sens. La CNUCED conseille ensuite le gouvernement et l'organisme concernés sur les questions liées à la création ou au renforcement d'un pôle commercial, et, le cas échéant, propose des mesures, notamment en matière de coopération technique.

12. L'assistance de la CNUCED pour le renforcement des capacités est considérée comme indispensable par les pôles commerciaux, car une centaine d'entre eux ne possèdent ni les compétences nécessaires pour fournir des services commerciaux ni l'expérience administrative requise. Il est donc

essentiel que le Programme leur apporte les outils nécessaires ⁶, outils qui devraient également leur permettre de bénéficier de l'expérience acquise et des meilleures pratiques suivies par les pôles déjà opérationnels.

13. Un des objectifs à long terme du Programme est d'assurer l'autonomie des pôles commerciaux et de réduire leur dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED. À cette fin, il est important d'appuyer la création d'associations régionales et, à terme, d'une fédération internationale des pôles commerciaux.

14. Le Programme proposera, dans le cadre d'ateliers et de cours de formation, des manuels simples et pratiques ou des tutoriels interactifs sur divers sujets : mise en place d'un site Web de pôle commercial, fonctionnement de la bourse de commerce électronique, services de facilitation du commerce, etc. Les matériels en question seront diffusés électroniquement sur le nouveau GTPNet. Le cours de formation à la création d'un site Web de pôle commercial, conçu par la CNUCED et déjà exécuté avec succès en Éthiopie, en Zambie et en Roumanie, sera diffusé dans les pays manquant le plus cruellement de compétences locales, en particulier dans les PMA. Un cours de formation technique à l'installation et à l'utilisation des nouvelles technologies du GTPNet sera élaboré.

15. Des outils visant à aider les pôles commerciaux à accroître leur autonomie financière seront mis au point ⁷. Il s'agira notamment de guides portant sur les produits et les services pouvant constituer des sources de revenus pour les pôles commerciaux et sur l'utilisation d'Internet pour la recherche de débouchés commerciaux et la commercialisation.

16. Le CCI et la CNUCED poursuivront leur coopération dans ce domaine. Le premier a fourni aux pôles commerciaux des cours de formation sur divers aspects des sources d'information commerciale et de leur gestion. Il serait souhaitable que des cours de ce type continuent d'être élaborés et soient étendus aux domaines mentionnés plus haut (en particulier les services générateurs de revenus et l'utilisation d'Internet à des fins commerciales).

17. Le Programme TRAINFORTRADE de la CNUCED diffusera ses méthodes de "formation de formateurs", ce qui permettra aux pôles commerciaux de dispenser des cours à leurs clients au niveau local en toute autonomie. Il faut y ajouter le cours sur la gestion d'un pôle commercial et les cours sur le commerce électronique. Le téléenseignement sera utilisé le plus largement possible, notamment avec le site de gestion des connaissances qu'il est envisagé de créer dans le cadre de la rénovation du GTPNet.

18. Un fichier commun de consultants possédant une expérience suffisante des pôles commerciaux ou d'activités analogues sera établi; il comprendra des directeurs et des exploitants de pôles commerciaux ainsi que des spécialistes ayant travaillé pour des organismes des Nations Unies associés au Programme,

⁶Voir la recommandation figurant au paragraphe 56 du rapport d'évaluation.

⁷Voir la recommandation figurant au paragraphe 64 du rapport d'évaluation.

qui pourraient apporter l'assistance nécessaire, en particulier dans certaines régions. À cette fin, on s'efforcera d'établir des relations de coopération avec les associations régionales de pôles commerciaux.

B. Rénovation du GTPNet

19. Le GTPNet est au coeur du réseau de pôles commerciaux. Son site Web accueille ou met en relation tous les sites Web de pôles commerciaux; il contient également un large éventail d'informations sur le Programme, sur chaque pôle commercial, sur l'efficacité commerciale, ainsi que sur des domaines connexes. Le volume d'informations commerciales disponibles sur le GTPNet a augmenté en même temps que le nombre de pôles opérationnels. Il s'agit d'un changement important par rapport aux débuts du GTPNet, dont le site servait alors essentiellement à promouvoir le concept de pôle commercial.

20. Les sites miroirs et le relais Internet de pôles commerciaux ont été créés pour remédier aux problèmes de largeur de bande et au manque de ressources dans les pays en développement. Le développement rapide d'Internet dans le monde entier au cours des trois dernières années ayant favorisé la disparition de la plupart de ces obstacles, le nombre de sites miroirs, dont la gestion est complexe et la qualité difficile à contrôler, devrait être sensiblement réduit; le relais Internet sera conservé tant que certains pays en développement auront des difficultés à accueillir des sites Web.

21. La rénovation du GTPNet vise essentiellement à proposer aux utilisateurs des prestations à plus forte valeur ajoutée, à tirer davantage profit des possibilités offertes par l'échange d'expériences et d'informations techniques, et à favoriser une participation maximale de tous les pôles commerciaux au réseau. À cette fin, le GTPNet devrait s'ouvrir à de nouveaux participants qui pourraient contribuer à améliorer le fonctionnement du système tout en y trouvant leur intérêt; des efforts particuliers devraient être faits pour accueillir de nouveaux acteurs du secteur privé et des pays développés, qui proposeraient des services ou des renseignements complémentaires en connectant leur site Web au GTPNet par le biais du site Web central ou d'un quelconque pôle commercial.

22. La convivialité et la facilité d'accès sont des objectifs prioritaires de la rénovation du GTPNet, chaque pôle commercial devant bénéficier de tous les services de base du GTPNet (sites Web de pôles commerciaux, réception et diffusion des offres ETO, etc.); ceux-ci devront être accessibles avec le matériel et les techniques actuellement utilisés par tous les pôles commerciaux. En outre, le Programme relatif aux pôles commerciaux renforcera considérablement les capacités du GTPNet, afin de lui permettre d'exploiter les nouvelles technologies et d'élargir les possibilités d'échange d'informations et d'accès aux données. Ces améliorations devraient être progressivement étendues à l'ensemble des pôles commerciaux.

23. Il est proposé de doter le GTPNet d'une structure technique de base, qui serait améliorée en permanence grâce aux efforts collectifs de tous les participants intéressés. L'échange d'informations entre les pôles commerciaux se ferait par le biais d'une base de données centrale où la recherche serait plus facile et plus rapide; les données seraient automatiquement actualisées en fonction des mises à jour locales.

24. Le nouveau système ETO fera partie intégrante du GTPNet. Il sera conçu en tenant compte des recommandations formulées dans le rapport d'évaluation, des vues exprimées par les gouvernements et des conclusions de la réunion de directeurs et d'utilisateurs de pôles commerciaux et d'experts gouvernementaux tenue du 26 au 28 mai 1999 à Genève (voir TD/B/COM.3/24).

25. Le site Web du GTPNet accueillera trois types de services d'information :

a) Une information commerciale provenant de chacun des pôles commerciaux (mise à jour automatiquement), qui comprendra normalement une base de données sur les négociants du pays (exportateurs et importateurs), des informations sur les marchés, des données nationales sur la réglementation du commerce et les accords commerciaux, des adresses et des renseignements sur les organisations commerciales nationales, ainsi qu'une liste des services proposés par le pôle commercial;

b) Un espace ouvert où tous les participants pourront échanger des informations, dans le cadre de groupes de discussion, comprenant : une veille technologique, des observations des utilisateurs, des groupes de discussion, une base de données questions-réponses, une base de données de connaissances⁸, des bulletins, des annonces, etc. La base de données questions-réponses permettra à chaque pôle commercial de poser des questions sur un problème rencontré, auxquelles d'autres pôles commerciaux pourraient répondre. Une fois la solution trouvée et appliquée, toutes ces informations seront ajoutées à la base de données des connaissances. On y trouvera également des renseignements sur les outils et les systèmes mis au point par des pôles commerciaux, ainsi que sur leurs conditions et tarifs de diffusion;

c) Une information générale sur le Programme relatif aux pôles commerciaux, qui sera actualisée par l'équipe centrale; elle comprendra notamment la liste des pôles commerciaux à travers le monde (avec mention de leur stade de développement), des directives, des documents, des modèles de statuts et de plan de travail, des normes de configuration des pages d'accueil des pôles commerciaux, les codes internationaux pertinents, des données sur la facilitation du commerce, les questions les plus fréquemment posées.

26. Toutes ces données seront organisées de manière que les pôles commerciaux et leurs utilisateurs puissent facilement et rapidement trouver l'information souhaitée; elles seront indexées afin de permettre une recherche en texte intégral et différents champs de définition seront prévus (par exemple, par mot clef, secteur, domaine) pour trouver l'information au moyen de critères significatifs.

27. L'information ne sera pas fournie par la CNUCED aux pôles commerciaux et à leurs utilisateurs, elle émanera de tous les participants au GTPNet. Toutes les connaissances doivent pouvoir être diffusées sur l'ensemble du réseau, afin que les pôles commerciaux et leurs utilisateurs disposent d'informations à jour sur les marchés, les produits, les services et les réglementations. Les

⁸Voir la recommandation figurant au paragraphe 25 du rapport d'évaluation.

informations clefs seront diffusées automatiquement, en fonction des profils d'utilisateur, et certains sous-ensembles de données (domaines actualisés uniquement) seront rediffusés sur le réseau à chaque fois qu'une mise à jour interviendra.

28. Pour qu'un tel système fonctionne, il faudra que le site central et les pôles commerciaux utilisent la même technologie; celle-ci devrait également être disponible localement pour que chaque pôle commercial puisse échanger des informations avec ses utilisateurs.

29. Le nouveau GTPNet sera techniquement un système "ouvert", afin d'encourager ses utilisateurs à le développer. Il doit également pouvoir être facilement connecté ou intégré à d'autres systèmes de gestion des données; il utilisera les systèmes d'exploitation les plus répandus et devra pouvoir fonctionner sur presque n'importe quel type de matériel.

30. L'information disponible sur le site sera strictement contrôlée, l'objectif étant d'atteindre un niveau de qualité équivalant à la norme ISO 9001.

III. INCIDENCES FINANCIÈRES

31. La CNUCED maintient inchangé le niveau des ressources allouées au Programme relatif aux pôles commerciaux au titre du budget ordinaire - correspondant à quatre postes d'administrateur et deux postes d'agent des services généraux - ce qui est suffisant pour appuyer les activités décrites dans le présent document.

32. Pour l'exécution des activités exposées dans la section II.A, (développement des capacités), des ressources extrabudgétaires seront nécessaires. Une fois leur montant estimé, il sera fait appel à des donateurs.

33. Les premières mesures de rénovation du GTPNet ont été financées dans la limite des ressources du budget ordinaire. Les économies réalisées en 1998 permettront de faire face aux coûts des services et des techniciens qualifiés spécialistes des réseaux mondiaux et du commerce électronique qui seront nécessaires. Seule la mise en place du nouveau GTPNet exigera des ressources additionnelles, les activités de maintenance et de mise à jour pouvant être assurées par le personnel actuel du programme.
