



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/WP/122
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 :

SUITE DONNÉE AUX RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION ET MISE EN OEUVRE
DES CONCLUSIONS CONCERTÉES DE LA TRENTE-TROISIÈME SESSION
DU GROUPE DE TRAVAIL

1. Suite donnée aux recommandations de l'évaluation

Recommandations figurant dans le rapport d'évaluation approfondie (TD/B/WP/110)	Observations des États membres du Groupe de travail, telles que consignées dans le résumé établi par le Président (TD/B/WP/115)	Suite donnée aux recommandations
<p>25. <i>Recommandation - Définir une structure de gestion des connaissances au sein du réseau mondial de pôles commerciaux</i> - Une meilleure gestion des connaissances au sein du réseau mondial de pôles commerciaux est essentielle pour que ceux-ci puissent exploiter collectivement les sources d'information mondiales pour le plus grand bénéfice de leur clientèle. La CNUCED et le CCI devraient envisager d'être beaucoup plus actifs dans ce domaine, car le réseau ne dispose pas en lui-même des ressources nécessaires. En outre, le secrétariat pourrait utiliser des programmes de gestion des connaissances</p>	<p><u>Paragraphe 25</u> : La plupart des délégations pensaient, comme l'équipe d'évaluation, qu'il était particulièrement important de créer une structure de gestion des connaissances, ce qui aiderait à remédier au manque de flux d'informations dont se plaignaient de nombreux pays. Plusieurs délégations craignaient toutefois que cela coûte cher. Ayant été informées que le coût dépendrait en grande partie de la taille du système et pourrait aller de 500 000 dollars à plusieurs millions, elles ont demandé au secrétariat de faire une proposition concrète, indiquant clairement les ressources nécessaires. Vu l'importance primordiale de cette</p>	<p>Les premières mesures en vue de la rénovation du réseau mondial de pôles commerciaux (GTPNet) ont été prises dans la limite des ressources prévues au budget ordinaire. Trois types de services d'information seront proposés : i) une information liée au commerce provenant des différents pôles commerciaux; ii) un espace ouvert d'échange d'informations entre tous les participants qui inclura une base de données de gestion des connaissances; et iii) une information générale, dont sera responsable l'équipe centrale (voir TD/B/WP/120 pour plus de précisions).</p>

pour partager l'information et les données d'expérience aussi bien sur le plan interne qu'avec les pôles commerciaux.	recommandation, certains considéraient que les travaux pourraient commencer progressivement.	
<p>31. Recommandation - Simplifier les critères de certification des pôles commerciaux - Les conditions à remplir pour créer un pôle commercial devraient être assouplies afin de tenir compte de la diversité des régimes juridiques des États membres et permettre aux organismes de promotion et de facilitation du commerce ou à des entités privées d'adhérer plus facilement au réseau. La constitution en association distincte ou en personne morale est notamment une condition qui devrait être supprimée ou écartée dans le cas d'organisations en activité ayant déjà une expérience de la prestation de services de facilitation du commerce ou d'information commerciale.</p>	<p><u>Paragraphe 31 et 32</u> : Maintes délégations approuvaient la recommandation visant à simplifier les critères de certification des pôles commerciaux. L'une d'elles attachait une importance particulière à cette recommandation.</p>	<p>L'application à titre expérimental de critères de certification plus souples s'étant avérée encourageante, ces critères simplifiés ont été étendus à tous les pôles commerciaux. Outre la possibilité d'être constitués en entité juridique distincte, les pôles commerciaux peuvent désormais être créés au sein d'organisations existantes possédant une expérience de la fourniture de services d'information commerciale ou de facilitation du commerce. La procédure simplifiée a permis à un certain nombre de pôles commerciaux qui fonctionnaient bien d'être reconnus formellement comme opérationnels, et a été accueillie favorablement par l'ensemble du réseau de pôles commerciaux.</p>
<p>32. Recommandation - Accroître les responsabilités des gouvernements en matière de certification des pôles commerciaux - Les autorités nationales devraient être plus étroitement associées aux responsabilités qu'exerce le secrétariat de la CNUCED en matière de certification. Les gouvernements, notamment ceux qui participent activement à la promotion de l'efficacité commerciale, devraient pouvoir certifier eux-mêmes les pôles commerciaux en l'absence de fédération nationale ou régionale de pôles commerciaux. Bien qu'il soit préférable que cette fonction soit assurée par une fédération, cela contribuerait à réduire les tâches administratives du secrétariat et à garantir un appui durable de la part du gouvernement concerné au Programme relatif aux pôles commerciaux.</p>		<p>Les gouvernements concernés ont toujours été associés au processus de développement et d'évaluation des pôles commerciaux de leur pays. La CNUCED est prête à étudier les modalités d'une participation des pouvoirs publics à la certification des pôles commerciaux avec tout gouvernement qui le souhaitera.</p>
<p>34. Recommandation - Encourager la constitution de fédérations régionales - Compte tenu de l'état actuel du réseau mondial de pôles commerciaux et de la modicité de ses ressources, il sera difficile de mettre en place une fédération mondiale des pôles commerciaux, même si cela doit demeurer l'objectif final. Il faudrait donc privilégier la création de fédérations ou d'associations régionales, en attendant de pouvoir mettre en place, lorsque les</p>	<p><u>Paragraphe 34 et 35</u> : Certaines délégations estimaient que la constitution de fédérations de pôles commerciaux risquait d'alourdir la bureaucratie, et que le rôle du secrétariat de la CNUCED dans ce domaine n'était pas clair. D'autres ont fait état des bons résultats obtenus par des fédérations régionales d'Amérique latine et des Caraïbes. Plusieurs délégations approuvaient la recommandation tendant à ce que, pour le moment, on privilégie</p>	<p>Les conditions ne sont pas encore réunies pour la création d'une fédération mondiale des pôles commerciaux. En attendant, la CNUCED apporte toute l'aide nécessaire aux pôles commerciaux qui souhaitent s'associer au niveau régional. Jusqu'à présent, un forum interaméricain des pôles commerciaux a été formellement créé, et des projets sont en cours dans la région Asie-Pacifique, dans la région arabo-méditerranéenne, pour les pays</p>

<p>conditions le permettront, une organisation mondiale. Dans l'intervalle, la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement et les réunions d'experts qui en relèvent devraient servir de mécanisme de coordination.</p>	<p>l'action régionale au lieu de chercher à créer une fédération mondiale.</p>	<p>africains anglophones et pour les pays d'Afrique francophone et lusophone.</p>
<p>38. Recommandation - Poursuivre le développement d'un système ETO de nouvelle génération, qui filtre les offres commerciales - En fonction de l'évolution de l'initiative SEAL (voir plus loin), le secrétariat devrait poursuivre la mise au point d'un système ETO amélioré. Le système SETO, qui exige que l'organisme émettant des offres ETO soit enregistré auprès des pôles commerciaux (et d'autres autorités de certification si l'infrastructure SEAL est utilisée), améliorerait nettement la qualité des offres et devrait donc être développé. Le produit final devrait être normalisé, utiliser des formats de données structurés et respecter les principes d'interopérabilité du réseau mondial de pôles commerciaux. Il devrait fonctionner parallèlement à l'actuel système ETO, mais les nouveaux services offerts devraient être payants afin de constituer une source de revenus possible pour les pôles commerciaux et les autres agents y participant. Une autre solution, moins complexe, serait de mettre en place un système ETO parallèle qui utiliserait des formats structurés et dans lequel les pôles commerciaux seraient les seuls autorisés à diffuser de nouvelles offres ETO, dont le téléchargement serait facturé aux émetteurs. Il faudrait pour cela que des critères soient établis (par la fédération de pôles commerciaux ou le secrétariat de la CNUCED) pour filtrer les offres ETO avant qu'elles ne soient transmises au centre de traitement.</p>	<p><u>Paragraphe 38</u> : Plusieurs délégations ont déclaré que la bourse de commerce électronique était un élément important du programme et jouait un rôle très utile dans leur pays, aussi appuyaient-elles la recommandation formulée. D'autres estimaient que la CNUCED n'avait ni le mandat ni les moyens voulus pour développer ou perfectionner ce système - tâche qui, à leur avis, relevait plutôt de la compétence du secteur privé et, éventuellement, du CCI.</p>	<p>Le GTPNet rénové inclura également le système ETO de la prochaine génération. Sa conception reposera sur les conclusions auxquelles sont parvenus les directeurs et les utilisateurs de pôles commerciaux ainsi que les représentants des gouvernements à leur réunion des 26, 27 et 28 mai 1999, à Genève (voir TD/B/COM.3/24).</p>
<p>47. Recommandation - Alors que des sociétés commerciales de vente (Verisign, Entrust, Microsoft, IBM, Netscape, TradeWave, Xcert, etc.) et de services (NetDox de Deloitte & Touche, Cybertrust de GTE, etc.) commencent à dominer le marché, il n'existe pas d'organe de coordination qui contribuerait à consolider celui-ci dans les domaines de la</p>	<p><u>Paragraphe 47</u> : De l'avis général, il fallait suspendre les travaux concernant la liaison SEAL. Une délégation a déclaré qu'elle n'accepterait aucune recommandation concernant cette liaison.</p>	<p>Il a été décidé, à la trente-deuxième session du Groupe de travail, de suspendre les travaux concernant la liaison SEAL (voir TD/B/WP/115, chap. I).</p>

<p>normalisation, de la réglementation et des questions juridiques, de la certification croisée et de l'éducation. Nous considérons que le rôle de l'ONU est d'être non pas un organisme qui délivre directement des certificats, mais une organisation publique de normalisation. La gestion de l'infrastructure devrait être laissée au secteur privé. Nous proposons qu'un débat ait lieu entre les États membres pour examiner les meilleurs moyens de définir des normes dans le domaine considéré.</p> <p>48. Il est impératif de trouver les moyens de sécuriser le commerce électronique et l'initiative SEAL pourrait y contribuer, mais les États membres n'ont jusqu'à présent établi aucun mandat dans ce sens. Il serait donc souhaitable qu'ils examinent la question au sein des organes directeurs compétents de l'ONU.</p>		
<p>52. Recommandation - L'évaluation de l'efficacité commerciale, qui doit être réalisée à titre volontaire, devrait être encouragée, car elle permet de mesurer l'efficacité commerciale et son évolution dans le temps. Une ou plusieurs réunions d'experts, avec la participation de représentants de pôles commerciaux, pourraient être organisées pour proposer des mesures sur les questions soulevées par la présente évaluation, s'agissant en particulier des thèmes suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rôle et mandat du secrétariat de la CNUCED; • Rôle des gouvernements et nécessité de réviser le texte de Columbus; • Contenu et modalités de l'assistance technique à fournir aux pôles commerciaux. 	<p><u>Paragraphe 52</u> : Certaines délégations approuvaient la recommandation visant à convoquer une réunion d'experts sur les aspects techniques des pôles commerciaux. D'autres y étaient opposées, estimant qu'il n'appartenait pas à des experts de débattre du mandat du secrétariat, que le Groupe de travail ne saurait se décharger sur des experts de ses responsabilités concernant le programme, ou que les experts devaient étudier des questions de fond et non des questions de coopération technique. Plusieurs délégations appuyaient la proposition d'une délégation tendant à ce que le Secrétaire général de la CNUCED constitue un groupe spécial d'experts ou un mécanisme analogue.</p>	<p>Cette recommandation s'adresse davantage aux États membres qu'au secrétariat.</p>
<p>53. Comme prévu en 1993, les incidences financières pour le secrétariat de la CNUCED de l'exécution du Programme devraient être plus systématiquement évaluées, et les recommandations découlant d'une telle évaluation devraient être portées à l'attention du Groupe de travail.</p>	<p><u>Paragraphe 53</u> : Certaines délégations ont indiqué que ce paragraphe, même s'il ne contenait pas de recommandations proprement dites, était important et devait être pris en considération par le secrétariat.</p>	<p>Les incidences financières pour le secrétariat de la CNUCED de l'exécution du programme sont examinées dans la stratégie relative aux pôles commerciaux, dont le Groupe de travail est saisi pour examen (voir TD/B/WP/120).</p>

<p>56. Recommandation - Mettre au point des modules standardisés d'assistance technique aux pôles commerciaux en gestation et définir les conditions préalables à cette assistance - L'exemple des cours de formation mis au point pour le pôle commercial roumain devrait être repris pour concevoir un module général de formation (sur place ou par téléenseignement) couvrant les opérations fondamentales d'un pôle commercial, à partir du large éventail de matériel didactique existant. Les sujets suivants devraient être considérés comme prioritaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conception et gestion d'un site Web; • Éléments fondamentaux du commerce électronique; • Conception de catalogues de produits en ligne, y compris une étude des programmes informatiques actuellement disponibles pour la création et la commercialisation de ces catalogues; • Développement des services d'information commerciale, en s'appuyant sur les actuelles capacités de formation du CCI. <p>57. Les rôles respectifs de la CNUCED et du CCI concernant l'exécution du Programme relatif aux pôles commerciaux devraient être mieux définis.</p> <p>58. Il conviendrait de définir les conditions préalables à la fourniture d'une assistance technique à un pôle commercial. Celles-ci pourraient comprendre un cofinancement par le gouvernement du pays bénéficiaire ou un engagement de la part de ce gouvernement ou d'un commanditaire privé de contribuer au financement du fonctionnement d'un pôle commercial au cours de la phase initiale. Les activités de téléenseignement pourraient être diffusées sur l'Intranet virtuel du réseau mondial de</p>	<p><u>Paragraphe 56</u> : La plupart des délégations jugeaient capitale la recommandation visant à accroître l'assistance technique. L'une d'elles a suggéré d'étudier aussi d'autres modes d'assistance technique ou de formation. Certaines délégations auraient souhaité qu'une assistance soit prévue non seulement pour les pôles commerciaux en gestation, mais encore pour ceux qui étaient déjà en service. Une autre considérerait cependant qu'il fallait établir un ordre de priorité et que, pour répondre aux besoins des pôles en activité, il valait mieux prendre des mesures du genre de celles qui étaient recommandées aux paragraphes 60 et 62. Certaines délégations n'approuvaient pas la proposition de "définir les conditions préalables à la fourniture d'une assistance technique" (par. 58), mais d'autres y étaient favorables.</p> <p>À propos des recommandations figurant aux paragraphes 56, 57 et 60, on a préconisé une collaboration plus étroite entre la CNUCED et le CCI. Des délégations ont pris note de l'évaluation du programme du CCI concernant l'information commerciale; des consultations avaient eu lieu entre la CNUCED et le CCI au sujet des deux évaluations, avec notamment des réunions entre les équipes d'évaluation. L'évaluation du CCI ferait l'objet d'une réunion distincte convoquée par le Centre dans le courant de l'année. Plusieurs délégations estimaient que les deux secrétariats devraient mieux définir leurs domaines d'activité respectifs pour éviter les chevauchements, conformément à la recommandation faite au paragraphe 57.</p>	<p>Les cours de formation mis au point pour le pôle commercial roumain ont également été diffusés auprès des pôles commerciaux de l'Éthiopie et de la Zambie.</p> <p>La CNUCED et le CCI coopèrent étroitement dans l'exécution d'activités d'assistance technique aux pôles commerciaux. Toutes les activités se rapportant aux pôles commerciaux font l'objet de consultations entre les deux organismes, et lorsque les compétences techniques de chacun sont nécessaires, les activités sont menées conjointement, suivant un partage clairement établi des responsabilités.</p> <p>Dans tous les projets de coopération technique financés par des donateurs qu'exécute la CNUCED et qui s'adressent à des pôles commerciaux spécifiques, il est de règle que le bénéficiaire apporte une contribution. Le gouvernement du pays hôte ou le commanditaire privé fournissent ainsi un cofinancement ou des contributions en nature pour l'installation et le fonctionnement du pôle commercial.</p>
--	---	--

pôles commerciaux, décrit plus haut dans le présent rapport.		
<p>60. Recommandations - Services à valeur ajoutée à la clientèle : Fournir des données commerciales fiables est le principal souci du CCI, mais la vérification des données, en particulier à distance, est une activité excessivement onéreuse. En l'espèce, les pôles commerciaux pourraient être utiles en rassemblant, vérifiant et communiquant des données destinées à diverses bases de données d'information commerciale. Ainsi, le CCI publie de volumineux rapports hebdomadaires (par exemple, sur les prix mondiaux des produits de base), auxquels sont également abonnés des clients des pôles commerciaux. Un service à valeur ajoutée et une source régulière de revenus pour les pôles commerciaux pourraient être d'adapter ces rapports aux besoins de leurs clients. Ceux-ci paieraient ainsi moins cher une information qui serait en outre spécifiquement adaptée à leurs exigences. Toutefois, un tel service nécessite de considérables ressources humaines et des investissements préalables qui ne sont pas à la portée de tous les pôles commerciaux.</p>	<p><u>Paragraphe 60</u> : Certaines délégations considéraient que la recommandation concernant les services d'information commerciale à valeur ajoutée était importante ou intéressante car ces services pouvaient être une source de revenus. D'autres ont exprimé des réserves, jugeant cette recommandation trop ambitieuse et trop coûteuse. Un membre de l'équipe d'évaluation a fait valoir qu'il fallait l'examiner parallèlement aux conclusions de l'évaluation du programme du CCI concernant l'information commerciale.</p>	<p>Cette recommandation s'adresse davantage aux pôles commerciaux qu'au programme de la CNUCED.</p>
<p>62. Recommandation - Aider à négocier des arrangements avec des fournisseurs privés de services d'information commerciale payants, tels qu'études de marché, analyses de risque-pays, rapports sur la solvabilité des entreprises - soit à usage interne, soit destinés à être revendus aux clients des pôles commerciaux. Bien que le secrétariat ne puisse négocier directement de tels arrangements, il devrait être possible de travailler initialement avec un petit groupe de pôles commerciaux intéressés (par exemple, une fédération régionale de pôles commerciaux) pour mettre au point des accords types qui pourraient être repris par la suite par d'autres pôles commerciaux. Des pôles commerciaux ont déjà, individuellement, réussi à négocier des contrats de revente avec des fournisseurs de services d'information tels que Dun & Bradstreet et le groupe The Economist, et un groupement de pôles</p>	<p><u>Paragraphe 62</u> : Certaines délégations se demandaient si une organisation intergouvernementale pouvait négocier avec le secteur privé pour le compte des pôles commerciaux. Une délégation estimait qu'en tout état de cause ce serait au CCI plutôt qu'à la CNUCED d'intervenir dans ce domaine. D'autres trouvaient utile ce genre d'activités et ont rappelé que la CNUCED jouait déjà un rôle analogue dans d'autres domaines (pratiques commerciales restrictives). Le représentant du CCI a déclaré que le Centre ne négociait pas pour le compte des pôles commerciaux, mais se contentait de les aider dans leurs négociations.</p>	<p>La CNUCED attend que les services du Siège de l'ONU établissent des directives dans ce domaine, qui seraient applicables à l'ONU dans son ensemble.</p>

<p>commerciaux devrait donc pouvoir obtenir de meilleures conditions de prix du fait du volume potentiel d'achats qu'il représente.</p>		
<p>64. Recommandation concernant les coûts d'exploitation - Le réseau mondial de pôles commerciaux devrait faciliter l'échange d'expériences entre pôles commerciaux (par exemple pour la tarification de leurs services). De plus, une aide pourrait être fournie aux pôles commerciaux pour la planification de leur budget, ce qui faciliterait ensuite la mobilisation d'un soutien public ou privé. Le secrétariat de la CNUCED devrait également définir des directives pour l'établissement par les pôles commerciaux de propositions destinées aux antennes locales d'institutions donatrices.</p> <p>De nombreux pôles commerciaux ont réussi à obtenir un financement auprès de programmes de donateurs dans leur pays, mais une approche plus structurée, s'appuyant sur la vaste expérience en la matière de secrétariat de la CNUCED, ne pourrait que favoriser un meilleur accueil de ces propositions. Ces directives pourraient être diffusées via l'Intranet virtuel du réseau mondial de pôles commerciaux mentionné plus haut.</p>	<p><u>Paragraphe 64 et 65</u> : Plusieurs délégations appuyaient les recommandations concernant l'aide à la budgétisation et à la collecte de fonds. D'autres estimaient que les pôles commerciaux devraient être commercialement viables et qu'ils devaient donc agir seuls ou avec le concours du secteur privé. Une délégation s'interrogeait sur l'utilité d'un bulletin. Une autre aurait jugé utile une recommandation - ou une conclusion du Groupe de travail - invitant la communauté internationale à fournir un appui financier accru aux pôles commerciaux.</p>	<p>Le GTPNet rénové contiendra, dans sa partie générale, des directives pour l'élaboration de descriptifs de projet, indiquant une structure standard et donnant des exemples de définitions possibles d'activités, ainsi que d'autres éléments d'information demandés par les donateurs. On utilisera à cette fin la méthode du cadre logique.</p>
<p>65. Recommandation concernant les besoins d'assistance technique - Le secrétariat de la CNUCED devrait intensifier son rôle de coordination dans ce domaine, notamment pour la recherche de l'agent d'exécution le plus approprié. Il devrait donc continuer de sensibiliser les donateurs et les autres institutions internationales au Programme relatif aux pôles commerciaux. Un bulletin trimestriel, diffusé sur papier et par courrier électronique, serait un moyen d'accroître la visibilité du Programme.</p>		<p>Le prochain bulletin semestriel sur les activités et l'évolution du programme sera diffusé auprès des pôles commerciaux et des missions à Genève en octobre 1999.</p>
<p>67. Recommandation - Financer la poursuite d'une expansion viable du réseau mondial de pôles commerciaux, dans le cadre d'un partenariat étroit avec l'industrie : le secrétariat de la CNUCED devrait préciser les fonctions des logiciels de commerce électronique des pôles commerciaux (par exemple, les logiciels de filtrage ETO) et concevoir une application</p>	<p><u>Paragraphe 67 et 68</u> : Certaines délégations ont exprimé de vives réserves quant à la possibilité pour le secrétariat de servir de passerelle entre le secteur privé et les pôles commerciaux dans le domaine technologique, considérant que les pôles devaient renforcer eux-mêmes leur coopération avec l'industrie. D'autres ont souligné qu'il fallait, certes, viser</p>	<p>Le personnel du programme relatif aux pôles commerciaux suit l'évolution technologique dans le domaine du commerce électronique, y compris les produits intéressants disponibles sur le marché. Les informations pertinentes seront portées à l'attention des pôles commerciaux et des gouvernements intéressés via l'espace ouvert et partagé du GTPNet rénové. Quant</p>

<p>de référence (de préférence fondée sur des logiciels tombés dans le domaine public). Les producteurs de logiciels devraient être encouragés à produire des versions commerciales de ces applications informatiques. Les institutions financières devraient fournir des services de paiement numérique au réseau mondial de pôles commerciaux. Des cabinets de consultants pourraient fournir une assistance pour la mise en place des infrastructures, la formation des utilisateurs, etc.</p> <p>68. Recommandation - Concevoir une approche standard de l'analyse de l'information concernant les nouveaux produits et services liés au commerce - Les organismes des Nations Unies pourraient jouer un rôle fondamental dans la centralisation et la diffusion d'informations sur les produits et services existants, ce qui permettrait aux pôles commerciaux ou aux États membres d'évaluer les avantages et les implications de ces produits ou services. Les initiatives suivantes pourraient notamment être envisagées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits et services destinés à accroître l'efficacité commerciale de divers éléments du processus d'une transaction commerciale internationale ou à offrir de nouvelles approches de la fourniture de services liés au commerce. On trouvera dans l'annexe 6 un résumé de deux initiatives à cet égard : <ol style="list-style-type: none"> 1) projet Bolero, qui est une initiative du secteur privé associant la SWIFT et concernant l'établissement d'un connaissance maritime entièrement électronique; et 2) TradeCard, qui est un mécanisme de financement des importations destinées aux petites entreprises conçu par l'Association des centres du commerce international, et qui permet également de transmettre par voie électronique les documents nécessaires à une transaction. 	<p>l'autonomie, mais que les pôles commerciaux des pays en développement avaient encore besoin de l'assistance de la CNUCED dans ce domaine.</p>	<p>à l'espace du réseau rénové réservé aux informations émanant des pôles commerciaux, des renseignements pourront y être donnés sur les outils et les systèmes mis en oeuvre par les différents pôles commerciaux, avec les conditions et les prix demandés pour leur diffusion.</p>
---	--	---

<ul style="list-style-type: none"> Ces dernières années, plusieurs services et logiciels d'information commerciale et de facilitation du commerce ont été mis au point par divers pôles commerciaux. Le réseau mondial de pôles commerciaux devrait être davantage utilisé pour la commercialisation de ces produits. 		
<p>70. Recommandation - À la suite d'une des réunions d'experts proposées, qui pourrait préciser les rôle et mandat futurs du secrétariat de la CNUCED, il est probable que le secrétariat devra adapter les compétences de son personnel technique en matière de commerce électronique et réorganiser la gestion de ce personnel.</p> <p>71. Si le développement de l'initiative SEAL se poursuit (comme demandé par les États membres), le secrétariat de la CNUCED devra aussi renforcer ses compétences techniques dans le domaine du commerce électronique. Les évaluateurs savent que les ressources du secrétariat de la CNUCED sont limitées, mais ils savent aussi qu'il existe de nombreuses demandes d'assistance non satisfaites émanant de plus de 100 pôles commerciaux actuellement en cours de développement, en particulier dans les pays les moins avancés.</p> <p>72. La gestion du Programme relatif aux pôles commerciaux devrait être organisée en trois secteurs d'activité, comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> "Commercialisation" du Programme pour assurer le développement des pôles commerciaux, y compris les relations avec les donateurs et les activités liées à "Partenaires pour le développement" (secteur privé); Gestion et administration des services centraux concernant le réseau mondial de pôles commerciaux (par exemple, sites Web, listes de diffusion, certification); 	<p><u>Paragraphes 70, 71 et 72</u> : Plusieurs délégations ont de nouveau demandé l'arrêt des activités concernant le système SEAL. Certaines ont suggéré à la CNUCED d'étudier les aspects du commerce électronique qui étaient liés au développement. Quelques-uns trouvaient que la CNUCED devrait faire non pas de la "recherche-développement" (par. 72), mais des "travaux de recherche et d'analyse".</p>	<p>Le recrutement d'un technicien appelé à renforcer l'équipe du programme est en cours.</p> <p>Depuis novembre 1998, la responsabilité de tous les aspects techniques du programme relatif aux pôles commerciaux était confiée à un fonctionnaire permanent du secrétariat de la CNUCED à Genève; en avril 1999, celui-ci est devenu entièrement responsable de tous les aspects du programme. Une structure plus détaillée sera définie lorsque les postes actuellement vacants auront été pourvus.</p>

• Recherche-développement sur l'efficacité commerciale et le commerce électronique, à l'appui des discussions intergouvernementales.		
--	--	--

**2. Mise en oeuvre des conclusions concertées
de la trente-troisième session
du Groupe de travail**

La stratégie relative aux pôles commerciaux proposée dans le document TD/B/WP/120 satisfait également aux dispositions du paragraphe 11 des conclusions concertées.
