



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/24
14 juin 1999

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement
Quatrième session
Genève, 19-23 juillet 1999
Point 7 de l'ordre du jour provisoire

ÉVALUATION APPROFONDIE DU PROGRAMME RELATIF AUX PÔLES COMMERCIAUX

Suite donnée à la décision adoptée par le Groupe de travail
du plan à moyen terme et du budget-programme
à sa trente-troisième session

Note du secrétariat de la CNUCED

1. À sa trente-troisième session, le Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme a décidé, au paragraphe 10 de ses conclusions concertées, d'inviter le Secrétaire général de la CNUCED à rechercher des conseils, en particulier auprès de directeurs et d'utilisateurs de pôles commerciaux, sur "les propositions que le secrétariat est appelé à faire quant à l'application des recommandations de l'équipe 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". Il a également demandé que [les] conclusions [de la réunion qui serait convoquée par le Secrétaire général] soient soumises à la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement à sa quatrième session pour examen.

2. Au paragraphe 9 des mêmes conclusions concertées, le Groupe de travail a 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 au contenu du rapport d'évaluation ainsi qu'aux délibérations du Groupe de travail à ce sujet. Cette stratégie devrait contenir des propositions concernant l'applicabilité financière et technique des recommandations figurant dans le rapport. Dans le même paragraphe,

le Groupe de travail a prié le secrétariat "d'établir un rapport détaillé décrivant toutes les activités qu'il a entreprises pour s'acquitter des divers mandats qui lui ont été confiés depuis la mise en oeuvre du programme [relatif aux pôles commerciaux]".

3. Conformément au paragraphe 10 des conclusions concertées du Groupe de travail, une réunion de directeurs et d'utilisateurs de pôles commerciaux ainsi que d'experts gouvernementaux présents à titre personnel a eu lieu à Genève du 26 au 28 mai 1999. Les participants ont été sélectionnés en fonction de leur expérience et de leurs compétences dans le domaine des pôles commerciaux et des questions connexes. Une attention particulière a été accordée non seulement au critère de la compétence, mais aussi à la prise en compte de différentes perspectives concernant le programme relatif aux pôles commerciaux.

4. Les discussions ont été structurées en fonction des deux grands thèmes retenus par le Groupe de travail pour examen, à savoir "les propositions que le secrétariat est appelé à faire quant à l'application des recommandations de l'équipe d'évaluation" (point 1 de l'ordre du jour de la réunion) et "les mesures à prendre pour améliorer l'exécution du programme et en particulier ... l'assistance à fournir aux pôles [commerciaux]" (point 2 de l'ordre du jour). Les conclusions des participants sont reproduites dans le présent document sous les thèmes indiqués plus haut. La première partie, qui traite des propositions du secrétariat concernant l'application des recommandations figurant dans le rapport d'évaluation, a été rédigée sous la forme d'un tableau pour que les délégations aient une vue complète de ces recommandations, des observations des membres du Groupe de travail telles que reproduites dans le résumé établi par le Président du Groupe de travail, des propositions du secrétariat et des conclusions des participants. La deuxième partie, qui correspond au point 2 de l'ordre du jour de la réunion, indique différents domaines à privilégier pour l'orientation future du programme relatif aux pôles commerciaux.

5. L'annexe I contient la liste des participants à la réunion.

**CONCLUSIONS DE LA RÉUNION DE DIRECTEURS ET D'UTILISATEURS DE PÔLES COMMERCIAUX
ET D'EXPERTS GOUVERNEMENTAUX PRÉSENTS À TITRE PERSONNEL**

I. Examen des propositions du secrétariat concernant l'application des recommandations figurant dans le rapport d'évaluation approfondie du programme relatif aux pôles commerciaux

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)	Propositions du secrétariat	Conclusions des experts
<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 pour partager l'information et les données d'expérience aussi bien sur le plan interne qu'avec les pôles commerciaux.</p> <p>26. Cet objectif pourrait être atteint progressivement, à mesure qu'un plus grand nombre de pôles commerciaux bénéficient d'un accès partiel ou total à Internet. Les instruments de gestion des connaissances qui pourraient être utilisés sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionnaire Listserv ou groupe de discussion sur le World Wide Web : il serait géré par la CNUCED et le CCI 	<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 recommandation, certaines considéraient que les travaux pourraient commencer progressivement.</p>	<p>Il est proposé que le GTPNet soit complètement réorganisé pour privilégier les aspects commerciaux du site. La rénovation du GTPNet a pour objet d'en accroître la valeur pour les utilisateurs et d'exploiter tout le potentiel qu'offre le partage de l'information. À cette fin, le GTPNet devrait s'ouvrir à de nouvelles catégories de participants, au-delà de la CNUCED et des pôles commerciaux, susceptibles de contribuer au fonctionnement du système et d'en tirer profit. Des efforts particuliers devraient être faits pour intégrer de nouveaux participants du secteur privé et des pays développés. Cette nouvelle catégorie de participants - les partenaires du GTPNet - serait enregistrée auprès du programme relatif aux pôles commerciaux et fournirait des offres ETO de niveau 2 (voir plus loin). Une liste des partenaires du GTPNet, avec des hyperliens vers leurs sites Web respectifs, serait rendue publique, mais il n'y aurait pas de reproduction dynamique de l'information relative aux services qu'ils fournissent. Les partenaires du GTPNet ne seraient en fait requis que de fournir des offres ETO, bien que l'on puisse attendre d'eux qu'ils fournissent des services ou des informations</p>	<p>Les participants ont estimé que le GTPNet était un important instrument, qui devait être amélioré, s'agissant en particulier de la qualité de l'information. Des normes devraient être fixées concernant la qualité de l'information et les pôles commerciaux devraient avoir l'obligation de fournir une information de qualité.</p> <p>Le GTPNet offre une ouverture sur le monde aux négociants et aux pays. Ses objectifs et les services qu'il fournit devraient être clairement définis et faire l'objet d'activités de promotion afin de dissiper certaines impressions défavorables qu'il suscite actuellement.</p> <p>Les participants se sont déclarés favorables au développement du GTPNet en tant que source d'information commerciale et point de contact pour avoir accès à des bases de données commerciales à des prix compétitifs. Cela contribuerait à renforcer les pôles commerciaux, et donc le réseau. Le GTPNet devrait privilégier les pôles commerciaux opérationnels, mais devrait aussi apporter un soutien aux pôles en cours de développement.</p>

<p>et seuls les pôles commerciaux en seraient membres. Le secrétariat pourrait s'en servir pour diffuser des nouvelles et des annonces sur le réseau des pôles commerciaux, ce qui inciterait ceux-ci à tenir à jour leurs adresses électroniques. Les pôles commerciaux pourraient également utiliser Listserv pour diffuser des demandes générales d'information ou d'assistance. Des progiciels à bas prix sont disponibles à cette fin. Il semblerait que le CCI envisage d'en acquérir.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intranet virtuel du réseau mondial de pôles commerciaux : il pourrait s'agir au départ d'un site Web dont l'accès serait protégé par un mot de passe et sur lequel les pôles commerciaux pourraient diffuser des informations concernant leurs sources et leurs services d'information commerciale à l'intention des autres pôles commerciaux du réseau. Des logiciels existant déjà pourraient être utilisés pour gérer une base de données en ligne contenant les demandes d'assistance des pôles commerciaux à la recherche d'informations techniques ou commerciales (et réponses fournies). <p>27. L'administration d'un tel site pourrait être décentralisée grâce à des accès en ligne qui permettraient aux pôles commerciaux de tenir à jour les données relatives à leurs services et de proposer des liens hypertexte avec leurs sources d'information en ligne. En outre, une base de données plus complète sur les sources d'information commerciale disponibles sur les sites des organismes des Nations Unies et du réseau mondial de pôles</p>		<p>supplémentaires en interconnectant leurs sites Web avec le GTPNet.</p> <p>Il est proposé de mettre en place une structure technique, à l'amélioration continue de laquelle contribueraient tous les participants intéressés. Dans le cas des pôles commerciaux, le partage de l'information passerait par l'exploitation d'une base de données centrale permettant un accès plus facile et plus rapide à l'information. Celle-ci serait automatiquement réactualisée en fonction des mises à jour locales.</p> <p>Avec le système ETO rénové, le site Web du GTPNet proposerait trois types de services d'information :</p> <ol style="list-style-type: none"> Une information générale sur le programme relatif aux pôles commerciaux, dont serait responsable l'équipe centrale; Une information provenant des différents pôles commerciaux (qui serait actualisée de façon dynamique) et des partenaires du GTPNet; Un espace ouvert d'échange d'informations entre tous les participants. <p>L'espace réservé à l'échange d'informations comprendrait groupes de discussion, veille technologique, observations d'utilisateurs, bases de données questions-réponses, bases de données de connaissances, bulletins, annonces, etc. La base de données questions-réponses permettrait à des pôles commerciaux de soumettre des questions concernant un problème rencontré, sur lequel d'autres pôles commerciaux peuvent fournir des conseils. Une fois une solution satisfaisante trouvée, le problème et la solution seraient ajoutés à la</p>	<p>Il a été indiqué que les outils logiciels pour le développement et le fonctionnement des pôles seraient incorporés au GTPNet et seraient disponibles au niveau des pôles commerciaux locaux pour pouvoir être adaptés dans chaque pays.</p> <p>Il a été suggéré que les solutions techniques concernant le GTPNet tiennent compte des limites de largeur de bande dans certains pays en développement et que l'on prévoit la possibilité d'interroger les bases de données hors ligne.</p> <p>Il a été estimé que la coopération avec d'autres organisations aiderait à résoudre les problèmes à court terme concernant le GTPNet.</p>
--	--	--	---

<p>commerciaux ainsi que sur d'autres sites Web pourrait être créée, qui pourrait à terme servir à constituer les services d'information du réseau mondial de pôles commerciaux. Un complément d'information sur les principes de la gestion des connaissances et sur les applications proposées au sein du réseau mondial de pôles commerciaux est présenté à l'annexe 5.</p> <p>28. Il est également recommandé d'envisager, dans le cadre de l'initiative "Partenaires pour le développement", un projet sur le développement d'applications de gestion des connaissances. De nombreuses entreprises technologiques contactées pour participer à cette initiative ont de grandes compétences dans le domaine considéré et pourraient aider à concevoir et à mettre en oeuvre un système de gestion des connaissances appliqué au réseau mondial de pôles commerciaux.</p>		<p>base de données de connaissances. Toute l'information serait gérée de façon que les pôles commerciaux et les utilisateurs puissent facilement et rapidement trouver l'information souhaitée. Premièrement, l'information serait indexée pour permettre une recherche en texte intégral. Deuxièmement, différents champs de définitions seraient prévus (par exemple, par mot clef, industrie, thème) de façon à permettre de trouver une information au moyen de critères significatifs.</p> <p>Le site Web du GTPNet est au coeur même du programme relatif aux pôles commerciaux et devrait donc continuer d'être contrôlé par le programme. Différentes options pour assurer l'autonomie financière du site - bandeaux publicitaires, droits d'abonnement des pôles commerciaux, etc. - sont à étudier, et un avis juridique doit être sollicité quant aux modalités permettant d'introduire de la publicité sur un site Web géré par l'ONU. La publicité pourrait certainement être une importante source de revenu. Il est proposé d'exploiter ce potentiel financier pour alimenter un fonds destiné à financer les activités de maintenance en rapport avec le programme relatif aux pôles commerciaux.</p> <p>Gestion Listserv : Il faudrait créer un programme de diffusion automatique de listes de diffusion sur une grande diversité de sujets. Tous les pôles commerciaux qui peuvent envoyer du courrier électronique par Listserv peuvent faire passer des messages sur une liste de diffusion et recevoir copie de tous les messages diffusés. Un gestionnaire Listserv permet de débattre en temps réel de problèmes avec tous les autres membres du</p>	
--	--	--	--

		réseau sans devoir attendre la prochaine réunion de pôles commerciaux. Il est également complémentaire du site de la base de données de connaissances décrite plus haut. Le gestionnaire Listserv devrait être administré et contrôlé par une personne familiarisée avec ce programme et capable d'assurer une maintenance technique permanente. Il faudrait également prévoir la traduction de la base de questions-réponses.	
<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>Paragraphes 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>Pour ce qui est des conditions juridiques, deux options seront offertes aux pôles commerciaux.</p> <p>Option 1 : Pôle commercial créé en tant qu'entité juridique distincte. Si le pôle commercial n'est pas constitué au sein d'une institution existante, il est recommandé d'en faire une entité juridique distincte. La meilleure formule serait celle d'une association à but non lucratif, dans les statuts de laquelle devraient figurer le nom du pôle commercial, une référence aux objectifs et aux principes du programme relatif aux pôles commerciaux, la composition du pôle commercial, sa structure administrative, et les modalités de contrôle financier. Un modèle de statuts est disponible et la CNUCED fournit une assistance juridique en la matière aux pôles commerciaux intéressés. Un exemplaire des statuts signés et enregistrés est par la suite envoyé à la CNUCED. Le pôle commercial constitué en entité juridique distincte sera également tenu de soumettre un plan d'exploitation, rédigé conformément aux directives fournies par la CNUCED.</p> <p>Option 2 : Pôle commercial créé au sein d'une institution existante, possédant déjà, par exemple, une expérience de la fourniture</p>	<p>Les participants sont convenus qu'il fallait simplifier le processus de certification des pôles commerciaux. Certains ont estimé que les pôles commerciaux devraient être des entités juridiques distinctes, mais d'autres ont considéré que cela était trop contraignant. Les premiers ont fait valoir que tous les pôles commerciaux devraient tendre à devenir des entités juridiques distinctes, gage de la plus grande sécurité. D'autres ont dit que la viabilité financière de ce type de structure était difficile à assurer dans certains pays. Ceux qui étaient favorables à la création d'un pôle commercial au sein d'une organisation existante ont dit que cette solution paraissait être plus pratique dans certains pays, car elle évitait la multiplication de services analogues.</p> <p>Globalement, les participants sont généralement convenus qu'une approche flexible de la certification des pôles commerciaux était nécessaire pour répondre aux besoins particuliers dans chaque pays. Ils se sont déclarés favorables à une diversité de modèles de pôle commercial.</p> <p>Il a été estimé que la CNUCED devait pour le moment conserver son rôle de service d'enregistrement des pôles commerciaux. Un participant a proposé que le</p>

		<p>de services de facilitation du commerce ou d'information commerciale; un exemple type serait un organisme de promotion du commerce au sens le plus large. Deux possibilités s'offrent au pôle commercial : être formellement constitué en tant qu'entité administrative distincte (section, département) de l'institution de tutelle, ou être intégré à l'ensemble des services d'appui au commerce de l'institution (par exemple, les offres ETO peuvent devenir l'une des sources d'information sur les débouchés commerciaux proposées aux clients de l'institution). Le plan d'exploitation ne serait exigé que sous une forme simplifiée. Les organismes qui fournissent déjà des services de pôle commercial mais qui n'ont pu "passer" l'étape de la faisabilité jusque-là, pourront fournir, en lieu et place d'un plan d'exploitation, un rapport décrivant les services de pôle commercial proposés, indiquant de quelle façon ils répondent aux besoins des clients et comment ils sont intégrés dans les services de l'institution de tutelle.</p> <p>Concernant l'éventail des services assurés par chaque pôle commercial, il est proposé de définir des services minimaux qui devront être assurés par tous les pôles commerciaux opérationnels, et qui pourront être fournis à partir d'un lieu physique ou virtuel sans nécessiter une réimplantation physique des prestataires de services. Les services ci-après sont envisagés :</p> <p>a) services d'information commerciale, y compris un site Web offrant un minimum d'information, la participation au système ETO et à la structure de gestion des connaissances du programme relatif aux pôles commerciaux; b) services de facilitation du commerce sous la forme</p>	<p>processus d'enregistrement soit renforcé à l'avenir par une certification ISO.</p> <p>Concernant la certification des pôles commerciaux, il a été estimé que le terme "certification" était trop strict et juridique et devrait donc être remplacé par le terme "enregistrement".</p> <p>Il a été proposé de définir un modèle fonctionnel de pôle commercial, qui comprendrait les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Services minimaux devant être assurés; • Critères devant présider à l'enregistrement des pôles commerciaux; • Critères pour une évaluation continue. <p>Les participants ont déclaré qu'un important aspect des pôles commerciaux parvenant au stade opérationnel était la planification, en particulier la conception d'un plan de mise en oeuvre englobant toutes les questions concernant le développement futur du pôle commercial. Il a été suggéré que l'entité responsable de l'enregistrement des pôles commerciaux suive en permanence la situation des pôles commerciaux parvenus au stade opérationnel, afin de veiller au maintien de la qualité des services fournis et aussi d'identifier d'éventuels problèmes. Il a été suggéré qu'un organe de contrôle soit créé au niveau national pour passer en revue, chaque année, le fonctionnement du ou des pôles commerciaux et mettre à profit l'expérience acquise auprès d'autres pôles commerciaux. Il a été suggéré que les pôles commerciaux travaillent avec d'autres organismes (par exemple, chambres de commerce, World Trade Centres, etc.) pour le développement des pôles commerciaux, et aussi de renforcer</p>
--	--	--	---

		<p>de conseils/services consultatifs sur tous les aspects des transactions commerciales internationales, et information sur les coordonnées et les services fournis dans le domaine des transactions commerciales internationales par les douanes, les banques, les compagnies d'assurance, les transitaires, etc., dans le pays ou la région. Au-delà des services minimaux, chaque pôle commercial pourra à son gré fournir d'autres services, en fonction des besoins et des possibilités du marché local.</p> <p>La procédure relative à la création d'un pôle commercial, ainsi que les conditions que les candidats doivent remplir seront résumées dans une version révisée du "plan de travail pour la création d'un pôle commercial".</p>	<p>les liens entre les pôles commerciaux et d'autres organismes commerciaux et gouvernementaux.</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>Voir plus haut.</p>	<p>Les candidats à la création d'un pôle commercial bénéficient à la fois de conseils généraux concernant les modalités et les étapes de la mise en place d'un pôle commercial, et d'un suivi et d'un soutien personnalisés au cours de ce processus. Alors que cette assistance est pour l'instant principalement fournie par courrier électronique ou par télécopieur à partir de Genève, il est suggéré que le personnel du programme réalise davantage de missions dans les pays. Une autre option, qui devrait être exploitée le plus largement possible, est la coopération avec des groupements régionaux ou nationaux de pôles commerciaux. Lorsqu'il n'existe pas d'association de pôles commerciaux dans la région ou le pays, les gouvernements intéressés pourraient aider à évaluer les activités des pôles commerciaux avant que ceux-ci obtiennent leur certification.</p>	<p>Voir plus haut.</p>

		<p>Il n'y aurait dans ce cas pas de frais de voyage, mais il serait plus difficile de garantir des normes uniformes. La CNUCED utiliserait l'information obtenue des associations de pôles commerciaux et des gouvernements pour décider d'accorder la certification aux pôles commerciaux.</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 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>35. Les fédérations ou associations régionales pourraient remplir les fonctions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordonner les efforts visant à élaborer de nouveaux produits et services d'information, gratuits et payants, qui soient adaptés aux besoins, aux langues et au niveau de développement de la région - Les gouvernements latino-américains, par exemple, ont commencé à autoriser des sociétés d'information commerciale à utiliser leurs données douanières sur les marchandises importées et exportées. Ces sociétés exploitent des 	<p><u>Paragraphes 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 l'action régionale au lieu de chercher à créer une fédération mondiale.</p>	<p>Une assistance juridique continue sera fournie aux pôles commerciaux souhaitant créer une association régionale de pôles commerciaux et, une fois constitué un nombre suffisant d'associations, une fédération internationale des pôles commerciaux. Ces organismes, qui pourraient à terme prendre en charge certaines activités réalisées jusque-là par la CNUCED, peuvent également jouer un rôle utile dans la coopération entre pôles commerciaux et dans les relations avec l'équipe centrale du programme.</p> <p>Une association régionale aurait principalement pour tâches : a) d'établir la liste des pôles commerciaux membres. Ultérieurement, elle pourrait être responsable de la certification des pôles commerciaux, sous la supervision générale du programme; b) de coordonner les activités et d'encourager une assistance réciproque et la coopération entre pôles commerciaux; c) d'assurer une communication efficace entre les pôles commerciaux; d) d'adopter des politiques communes et des recommandations à l'intention des pôles commerciaux, y compris l'utilisation par ses membres des règles et pratiques de l'ONU dans le domaine du commerce; e) de représenter les intérêts des pôles commerciaux auprès des pouvoirs publics, des organisations internationales et du secteur privé, y compris de négocier pour le compte et au profit de ses</p>	<p>Les propositions du secrétariat ont recueilli l'approbation des participants. Toutefois, il a été estimé que l'accent devrait surtout être mis sur le bon fonctionnement des pôles commerciaux, ce qui permettrait d'avoir des associations régionales fortes, qui devraient dès lors se voir confier la responsabilité de l'enregistrement des pôles commerciaux.</p> <p>Les participants ont estimé que les associations régionales contribuaient à promouvoir le commerce intrarégional et permettaient de réaliser des économies d'échelle appréciables en matière de formation, etc. Elles contribuaient en outre à optimiser le potentiel des pôles commerciaux dans une région. Elles devraient se réunir au moins une fois par an.</p> <p>Il a été suggéré que le secrétariat contribue plus activement à la création d'associations régionales. Une fois solidement établies, ces associations devraient se voir progressivement confier la responsabilité de l'appui aux pôles commerciaux ainsi que du développement et de l'enregistrement des pôles.</p> <p>Outre les associations régionales, la coopération directe entre pôles commerciaux était aussi très valable et devait être encouragée. À plus long terme, la</p>

<p>programmes de bases de données pour proposer des services de veille à la concurrence qui permettent à leurs clients de surveiller leurs concurrents étrangers et de trouver de nouveaux clients potentiels;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordonner les activités de coopération technique à l'appui des nouveaux pôles commerciaux de la région et organiser des activités de formation et des stages dans les pôles commerciaux en activité; • Négocier pour le compte des pôles commerciaux avec des prestataires privés de services d'information commerciale payants, tels qu'études de marché approfondies et enquêtes sur la solvabilité des sociétés, afin d'obtenir des rabais sur les grandes quantités d'informations achetées; • Coordonner les efforts de gestion des connaissances au sein de la région - De tels centres régionaux de développement devraient être financés par les gouvernements participants et des donateurs intéressés, avec l'appui du secrétariat de la CNUCED; 		<p>membres (par exemple, pour des achats groupés de technologie); f) de répondre aux besoins en matière d'assistance technique et de formation des pôles commerciaux.</p> <p>La création et le fonctionnement d'associations régionales de pôles commerciaux ne sont possibles que si certaines conditions préalables sont remplies, à savoir : a) qu'il existe un nombre suffisant de pôles commerciaux dans la région; b) que soient définies un certain nombre de questions intéressant une masse critique de membres et concernant lesquelles l'association peut être plus efficace que chaque pôle commercial agissant individuellement; et c) compte tenu de l'utilité perçue ou avérée de l'association, que les membres soient prêts à consacrer des ressources financières et en nature au bon fonctionnement de l'association.</p> <p>Ces conditions pouvant être difficiles à remplir dans toutes les régions à ce stade du développement des pôles commerciaux, une option pourrait être d'envisager de créer des associations interrégionale de pôles commerciaux, regroupant des pays souhaitant mettre en place une coopération institutionnalisée entre leurs pôles commerciaux. Dès que ces associations comprendraient une majorité de pôles commerciaux opérationnels, ayant accumulé suffisamment d'expérience, il conviendrait de renforcer leur rôle dans le fonctionnement global du programme. Ces associations devraient, par exemple, participer au processus de certification des pôles commerciaux, désigner des représentants régionaux des pôles commerciaux aux réunions de la CNUCED, conseiller les responsables du programme en matière de</p>	<p>création d'une fédération mondiale de pôles commerciaux devrait être l'objectif ultime.</p>
---	--	--	--

		<p>choix technologiques, participer à des activités de mobilisation de fonds, etc.</p> <p>Parallèlement, la CNUCED devrait progressivement abandonner la conception et la fourniture de certains produits aux pôles commerciaux. Ces activités seraient confiées à des pôles commerciaux, individuellement ou collectivement, selon des modalités compatibles avec les principes sous-tendant le programme et qui devraient être définies en en référant aux organismes intergouvernementaux compétents de la CNUCED et en consultation avec les pôles commerciaux. Les associations régionales de pôles commerciaux auraient également un rôle essentiel à jouer.</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,</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>Concernant le développement du système ETO, il est proposé d'établir trois niveaux comme suit :</p> <p>a) Niveau 1 : Y seraient traitées des offres ETO authentifiées, permettant à un pôle commercial de vérifier que l'entreprise présentant des offres existe bel et bien et est solvable auprès des banques. Des critères particuliers devraient être définis concernant cette authentification et des critères juridiques tels que celui de "diligence raisonnable" devraient s'appliquer. Il est proposé de demander aux entreprises de s'acquitter d'un droit pour avoir accès à ce niveau 1;</p> <p>b) Niveau 2 : Il concernerait des offres ETO non authentifiées, diffusées par les pôles commerciaux. Toutefois, ces offres devraient provenir soit d'un pôle commercial, soit de partenaires agréés du GTPNet. Une liste de ces partenaires serait établie et rendue publique. Les droits éventuellement demandés aux entreprises pour participer à ce</p>	<p>D'après les participants, les principaux problèmes posés par l'actuel système ETO concernaient la qualité et la fiabilité, les normes ETO, et les outils logiciels permettant de traiter les offres ETO. Plusieurs participants ont déclaré que la qualité constituait la clef du succès du système ETO et que la confiance dans le système ne serait acquise que si cette qualité était assurée. L'idée de valider les offres ETO a été acceptée et il a été suggéré que cette validation se fasse au niveau des entreprises, et non pas au niveau des offres individuelles; on a souligné la nécessité d'appliquer à cet égard des critères uniformes (concernant par exemple la situation juridique et financière de l'entreprise). Il a également été admis que la validation devait émaner d'organismes crédibles et réputés. Il a été suggéré qu'un droit soit perçu sur les offres ETO, pour en renforcer la sélection et la qualité.</p> <p>Les participants ont souligné la nécessité d'établir des normes communes</p>

<p>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>niveau 2 seraient de toute évidence inférieurs aux droits demandés au niveau 1;</p> <p>c) Niveau 3 : Il concernerait les offres ETO diffusées directement dans le système via Internet en provenance de toutes autres sources, et ces offres seraient clairement identifiables en tant que telles. Ce niveau disparaîtrait progressivement dans un délai maximal d'un an.</p> <p>L'accès gratuit aux offres ETO sur le site Internet du GTPNet devrait être maintenu, mais les pôles commerciaux devraient bénéficier d'un accès préalable (protégé par un mot de passe) aux offres, peut-être pendant sept jours avant que l'accès ne devienne libre. Une autre possibilité serait de déposer les offres dans les boîtes à lettres des pôles commerciaux avant de les diffuser sur le Web.</p> <p>Il est important de noter que dans de nombreux pays en développement, l'authentification des offres ETO devra probablement se faire manuellement. Toutefois, les critères et la procédure d'authentification mis en place contribueront à la généralisation ultérieure de la certification électronique, qui deviendra vite indispensable pour une participation active au commerce électronique. Entre-temps, le programme devrait inviter les entreprises qui fournissent actuellement des services de certification électronique à présenter des propositions en la matière au réseau de pôles commerciaux.</p>	<p>et convenues pour la présentation des offres ETO, afin d'en faciliter le traitement. Il a été suggéré d'utiliser notamment comme norme le nouveau langage XML Syntax.</p> <p>Les participants ont souligné l'importance des outils logiciels pour le traitement des offres ETO et ont proposé que l'on étudie la possibilité d'exploiter les nouvelles technologies du pousser-tirer utilisées sur le Web.</p> <p>Concernant les trois niveaux ETO proposés par le secrétariat, une forte préférence s'est dégagée en faveur du niveau 1 (offres ETO validées). Il a été estimé que le niveau 2 ne devrait être maintenu que pendant une période transitoire limitée et que le niveau 3 ne devrait <u>pas</u> être conservé.</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 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><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>Les États membres ont prié le secrétariat de ne pas poursuivre le projet SEAL.</p>	<p>Ces recommandations n'ont pas été examinées.</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>	<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</p>	<p>Cette recommandation est davantage adressée aux États membres qu'au secrétariat.</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 Colombus; • Contenu et modalités de l'assistance technique à fournir aux pôles commerciaux. 	<p>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>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>L'ordre des priorités indiqué au chapitre VII du projet de stratégie a été établi en tenant compte : 1) des conclusions et des recommandations de l'évaluation externe approfondie du programme relatif aux pôles commerciaux, ainsi que des débats du Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme à sa trente-troisième session; 2) de l'information reçue des pôles commerciaux et d'autres entités participant au programme; 3) de l'applicabilité des propositions compte tenu des ressources financières actuellement disponibles et escomptées. Des estimations de coût sont fournies pour chaque mesure proposée, et il est indiqué si les ressources nécessaires sont actuellement disponibles ou non.</p>	<p>Les participants ont pris note du contenu des recommandations. Les incidences financières seront examinées par le Groupe de travail.</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>	<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 considérait 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</p>	<p>Les services et les produits fournis par le programme relatif aux pôles commerciaux devraient s'accompagner de manuels simples et pratiques ou de tutoriels interactifs disponibles sur le GTPNet. Ces outils pourraient par exemple comprendre : a) un guide pour la mise en place d'un site Web de pôle commercial; b) le cours de formation sur la création d'un site Web de pôle commercial, conçu par la CNUCED et exécuté avec succès en Roumanie, en Zambie et en Éthiopie, qui pourrait être diffusé dans les pays manquant sérieusement de compétences locales, en particulier dans les PMA; c) un guide de l'exploitation du</p>	<p>Les propositions du secrétariat ont recueilli l'accord des participants. Il a en outre été suggéré qu'une série d'études de cas consacrées à des pôles commerciaux dynamiques soit réalisée à des fins de formation. Les pôles commerciaux devraient bénéficier d'un appui aux premières étapes de leur développement.</p> <p>Si l'idée d'établir des guides de formation semblait bonne, un participant a néanmoins émis des doutes quant à l'utilité de ces guides et a estimé qu'un soutien financier de la part de la CNUCED serait plus utile.</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 pôles commerciaux, décrit plus haut dans le présent rapport.</p>	<p>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>système ETO; d) un guide sur l'application du commerce électronique dans l'économie.</p> <p>La fourniture d'outils susceptibles d'aider les pôles commerciaux à accroître leur autonomie financière pourrait être envisagée. Une assistance possible de la part du programme dans ce domaine pourrait prendre la forme de l'élaboration de guides et de l'organisation ultérieure d'activités de formation sur les thèmes suivants, notamment : a) "Guide des produits et des services potentiellement générateurs de revenu pour les pôles commerciaux". Ce guide compléterait la récente publication du CCI intitulée "Charging for Trade Information Services", rédigée à l'intention des pôles commerciaux fin 1998; b) "Guide de l'utilisation d'Internet en tant qu'outil de recherche commerciale et de marketing".</p> <p>Pour ce qui est des cours de formation, il conviendrait d'exploiter pleinement la vaste expérience accumulée par le CCI et la CNUCED. Le programme TRAINFORTRADE de la CNUCED pourrait assurer la diffusion de méthodes de "formation de formateurs", ce qui permettrait aux pôles commerciaux d'assurer une formation au niveau local en toute autonomie. De nouveaux cours sur des questions d'intérêt prioritaire pour les pôles commerciaux pourraient également être mis au point avec l'assistance du programme TRAINFORTRADE et en coopération avec des établissements universitaires. Un exemple possible en est le cours sur la gestion d'un pôle commercial, ainsi que les cours sur le commerce électronique. Le téléenseignement devrait être utilisé aussi largement que possible pour la diffusion des</p>	<p>Il a été suggéré que l'appui qu'il était envisagé d'apporter à dix pôles commerciaux devrait avant tout concerner des pôles commerciaux existants, en cours de développement, plutôt que de nouveaux pôles commerciaux à créer.</p> <p>Les participants se sont déclarés vivement favorables à une action du CCI en matière de développement des capacités et de formation. En outre, le concept d'un soutien réciproque entre pôles commerciaux a été encouragé et l'idée d'établir un fichier de consultants en vue d'apporter un soutien aux pôles commerciaux a également été acceptée.</p> <p>Il a été suggéré qu'un ensemble spécifique de programmes de formation soit mis au point à l'intention des pôles commerciaux, concernant notamment la création d'un pôle commercial, les aspects techniques, la gestion et la qualité. Une certaine souplesse devrait être envisagée pour la diffusion de cette formation, qui pourrait notamment être appuyée par des universités et autres établissements spécialisés.</p> <p>La nécessité d'établir un plan concret de formation en faveur des pôles commerciaux a été évoquée.</p>
--	---	---	---

		<p>cours, notamment au moyen du site de gestion des connaissances envisagé.</p> <p>En vue de rationaliser l'assistance technique et d'en optimiser l'impact final, il faudrait envisager de redoubler d'efforts pour apporter une aide à un maximum de dix pôles commerciaux par an dans les pays en développement. Cette initiative comprendrait la fourniture d'une formation et d'un appui technique, et éventuellement une contribution à l'acquisition de matériel et à la mise en place d'un site Web. Une contribution minimale financière et en nature serait requise des bénéficiaires.</p> <p>Une coopération particulièrement étroite à l'appui des pôles commerciaux devrait être maintenue avec le Centre du commerce international CNUCED/OMC. Le rôle du CCI porterait sur les aspects suivants :</p> <p>a) élaboration en commun avec le programme relatif aux pôles commerciaux de guides et réalisation en commun d'enquêtes, à l'intention des pôles commerciaux, sur la création et le fonctionnement de services d'information commerciale; b) formation concernant les sources d'information et la gestion de l'information, y compris les nouveaux cours mis au point par le CCI dans ce domaine; c) missions consultatives dans le domaine des services d'information commerciale, à la demande de pôles commerciaux individuels ou de groupements de pôles commerciaux; d) fourniture aux pôles commerciaux d'informations commerciales spécifiques produites par le CCI conformément à son mandat; e) appui à l'échange d'informations et de savoir-faire dans le cadre du GTPNet et des associations de pôles commerciaux, et aide à une</p>	
--	--	---	--

		éventuelle participation des pôles commerciaux à d'autres réseaux d'information commerciale au niveau national, régional ou international; f) fourniture de publications du CCI sur l'information liée au commerce.	
<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 n'a pas été véritablement abordée, car elle s'adresse davantage aux pôles commerciaux qu'au programme de la CNUCED.</p>	<p>Il a été estimé qu'un facteur essentiel du succès des pôles commerciaux était leur capacité d'assurer tout un éventail de services à valeur ajoutée.</p> <p>Il a été reconnu que le CCI pouvait en la matière apporter un appui aux pôles commerciaux, par exemple grâce à son service de nouvelles sur les marchés et à des remises de quantités sur des commandes de publications.</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</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</p>	<p>Les pôles commerciaux et les gouvernements sont demandeurs de conseils juridiques concernant les contrats et les accords de coopération avec des tiers. Le programme est également souvent sollicité par des représentants du secteur privé ou de la société civile souhaitant établir des partenariats avec lui ou avec des associations de pôles commerciaux. Dès que des directives explicites concernant les partenariats auront</p>	<p>Compte tenu de ce que la CNUCED attend des directives dans ce domaine de la part du Siège de l'ONU, qui seraient applicables à l'ONU dans son ensemble, il a été suggéré que des partenariats avec le secteur privé ne soient engagés que lorsque les activités du partenaire étaient complémentaires des activités d'un pôle commercial.</p>

<p>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 commerciaux devrait donc pouvoir obtenir de meilleures conditions de prix du fait du volume potentiel d'achats qu'il représente.</p>	<p>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>été adoptées par l'ONU, une assistance juridique et opérationnelle sera fournie aux pôles commerciaux et à leurs associations régionales.</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. 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>Paragraphes 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>En vue de faciliter des contacts directs entre pôles commerciaux et donateurs, l'équipe du programme établira des directives pour l'élaboration de descriptifs de projet, indiquant une structure standard et donnant des exemples de la définition possible d'activités, ainsi que d'autres éléments d'information demandés par les donateurs.</p>	<p>Il a été avancé qu'il fallait définir des critères stricts concernant l'élaboration des propositions, s'agissant plus particulièrement des critères d'évaluation et de résultat. De même, des critères devraient être prévus pour assurer la transparence et éviter la multiplication des demandes de financement auprès des nombreuses institutions existantes (le secrétariat a expliqué l'utilité à cet égard de son 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>Un bulletin semestriel sur les activités et l'évolution du programme sera établi par la CNUCED et diffusé auprès des pôles commerciaux et des missions. Sous réserve de l'obtention de ressources additionnelles, le premier numéro de ce bulletin pourrait paraître au cours de l'été 1999.</p> <p>Voir aussi les références au projet de structure de gestion des connaissances dans le cadre du GTPNet (recommandation figurant au paragraphe 25 de l'évaluation approfondie).</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 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</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 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>Voir plus haut.</p>	<p>Le programme relatif aux pôles commerciaux suivra l'évolution technologique dans le domaine du commerce électronique, y compris les produits intéressants disponibles sur le marché, et en tiendra informés les pôles commerciaux et les gouvernements intéressés. Si les pôles commerciaux le souhaitent, il pourrait approcher des entreprises de production de logiciels et favoriser la conclusion de partenariats entre ces entreprises et des groupes de pôles commerciaux pour des projets de test de produits et l'adaptation des produits logiciels existants.</p> <p>Le système ETO fait partie intégrale du réseau de pôles commerciaux. Il permet aux pôles commerciaux d'échanger entre eux des offres commerciales à titre prioritaire. C'est également le moyen par lequel les pôles commerciaux peuvent diffuser des offres commerciales de qualité directement auprès des entreprises via Internet. Il est donc recommandé que le programme continue d'administrer le système ETO et de mettre au point des outils permettant aux pôles commerciaux de traiter efficacement (entrée,</p>	<p>Les propositions du secrétariat concernant le commerce électronique ont été jugées intéressantes et il a été estimé que la CNUCED devait promouvoir le commerce électronique en élaborant, notamment, des projets pilotes faisant appel aux produits commerciaux ou aux produits du domaine public disponibles.</p> <p>Voir plus haut.</p>

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 :

- 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 : 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.
- 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.

recherche, sélection) les offres ETO, soit par des envois quotidiens d'offres dans leur boîte à lettres (par exemple, un grand fichier par jour), soit au moyen d'une structure protégée par mot de passe sur Internet. En consultation avec les pôles commerciaux, le programme devrait définir un ensemble de paramètres techniques et fonctionnels pour ces outils, à la conception desquels les entreprises et les pôles commerciaux qui ont déjà mis au point des produits analogues devraient être associés.

<p>70. Recommandation - À la suite d'une des réunions d'experts proposées au point E.1, 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>Paragraphe 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-unes 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 chef de l'équipe centrale d'appui supervisera tous les domaines fonctionnels du programme, y compris l'appui technique.</p> <p>L'équipe sera réorganisée selon une combinaison de responsabilités fonctionnelles et régionales. Les principales fonctions seront les suivantes :</p> <p><i>Le service chargé du développement des produits et des services</i> assurera la conception et la maintenance des produits et des services devant être fournis par le programme à ses clients; il coordonnera les activités de R-D et fournira un appui technique aux pôles commerciaux. L'appui technique sera progressivement transféré à Genève.</p> <p><i>Le service clients</i>, organisé par région, livrera les produits et les services aux pôles commerciaux et leur fournira les services consultatifs correspondants; il conseillera les pôles commerciaux, de leur création jusqu'au stade opérationnel, assurera la liaison avec les gouvernements et les partenaires dans les pays, apportera un appui à la coopération régionale entre pôles commerciaux, et administrera les projets nationaux et régionaux d'assistance technique.</p> <p><i>Le service communication</i> sera responsable de la politique de communication décrite au chapitre III du projet de stratégie.</p> <p><i>Le service qualité</i> sera responsable des activités d'assurance qualité.</p>	<p>Il a été suggéré de prévoir un domaine d'activité supplémentaire qui concernerait l'élaboration du matériel pédagogique et des publications.</p>
--	--	---	---

<ul style="list-style-type: none"> Recherche-développement sur l'efficacité commerciale et le commerce électronique, à l'appui des discussions intergouvernementales. 		<p><i>Le service juridique</i> couvrira tous les aspects juridiques relatifs au fonctionnement du programme et fournira les conseils requis aux pôles commerciaux.</p> <p><i>Un appui administratif</i> sera assuré pour faciliter les activités dans les domaines fonctionnels décrits plus haut.</p> <p>La conception et l'adaptation des logiciels, ainsi que d'autres tâches ponctuelles seront sous-traitées à des fournisseurs extérieurs chaque fois que cette option apparaîtra la plus économique. L'équipe centrale coordonnera ces activités et veillera au respect des règles de l'ONU en la matière.</p> <p>Voir aussi les tableaux figurant au chapitre VII du projet de stratégie pour la répartition des ressources en fonction de l'organisation et de l'administration du programme et des priorités définies dans le projet de stratégie.</p>	
--	--	--	--

II. Autres mesures de suivi visant à améliorer l'exécution du programme, en particulier l'assistance fournie aux pôles commerciaux

1. Après avoir examiné les activités visant à renforcer l'exécution du programme, les participants ont repris à leur compte l'opinion exprimée par le Groupe de travail, à savoir que l'exécution du programme relatif aux pôles commerciaux devrait être recentrée sur des objectifs plus réalistes, pour porter principalement sur le renforcement des fonctions de base du programme ainsi que sur l'octroi aux pôles commerciaux de l'appui nécessaire.

2. Les participants ont ainsi été amenés à insister sur les domaines suivants :

- Expansion des activités des pôles commerciaux en matière de facilitation du commerce;
- Élargissement des capacités des pôles commerciaux;
- Renforcement de la valeur ajoutée de l'information fournie par les pôles commerciaux;
- Fourniture de services de base aux pôles commerciaux; suivi de l'évolution technologique;
- Renforcement des pôles commerciaux existants et contribution à l'entrée en service des pôles commerciaux en cours de constitution;
- Questions juridiques concernant les pôles commerciaux - responsabilité, droits de propriété intellectuelle, etc.;
- Les pôles commerciaux devraient développer leur avantage comparatif en assurant le lien entre les fournisseurs de services du secteur privé, tels que les banques, les institutions publiques, telles que les douanes, et le secteur des entreprises;
- La CNUCED devrait mener des activités de facilitation du commerce, en se concentrant plus particulièrement sur les normes, la formation et les services à la clientèle;
- Il conviendrait d'élaborer un guide pour la création d'un pôle commercial, en s'inspirant de l'expérience et du succès de pôles commerciaux existants;
- Il conviendrait d'insister sur les avantages qu'offre le GTPNet en tant que réseau aux pays en développement (qui pourrait également être utilisé par les pays développés). Le rôle du GTPNet dans la constitution d'une communauté de pôles commerciaux devrait être mis en avant, de même que son rôle en tant que répertoire d'information. Le GTPNet devrait faire l'objet d'une promotion en tant que nom de marque de façon à obtenir une certaine reconnaissance au sein du secteur des entreprises. Il ne devrait pas être limité aux offres ETO, mais devrait au contraire proposer d'autres services à valeur ajoutée;

- Tout en se déclarant favorables aux offres ETO, certains participants ont estimé que ces offres ne devraient pas constituer l'essentiel du réseau. Plusieurs participants ont toutefois considéré que les offres ETO constituaient un service indispensable. On a insisté sur la nécessité d'assurer la qualité des offres.

3. Concernant le rôle de la CNUCED vis-à-vis du système ETO, quelques participants ont estimé que la CNUCED devait poursuivre ses travaux en la matière, tandis que d'autres considéraient que ces travaux devraient être réalisés par le secteur privé.

Annexe I

Participation

Président : M. Victor Busuttil, chef du Groupe de la planification
et de l'évaluation des programmes de la CNUCED

Nom	Fonctions	Pays
M. Per-Erik Abrahamsson	Directeur du commerce, Chambre de commerce et d'industrie pour la Suède occidentale	Suède
M. Gerardo Anigan	Projet TAPS, Philexport Office, International Trade Center	Philippines
M. Ian Bates	Doyen adjoint, Recherche-développement, Faculté d'ingénierie, RMIT University	Australie
M. Hernán Guillermo Díaz	Cultivos Andinos S.A.	Argentine
Mme Zineb Filali	Chef de la Division des exportations du Ministère de l'industrie, du commerce et des petites entreprises	Maroc
Mme Patricia Francis	Présidente de JAMPRO	Jamaïque
M. Bernard Jaggy	Office fédéral des affaires économiques extérieures	Suisse
M. Solomon Kebede	Directeur du pôle commercial d'Addis-Abeba, Agence éthiopienne de promotion des exportations	Éthiopie
Mme Viorela Popescu	Directrice du pôle commercial de Bucarest, Centre roumain du commerce extérieur	Roumanie
M. Anton Said	Responsable de la Division de l'information commerciale et de la technologie, Société maltaise de commerce extérieur	Malte
Mme Aminata Sall	Directrice du pôle commercial de Dakar	Sénégal
M. Rogério Santana dos Santos	Vice-Président du pôle commercial de Porto Alegre	Brésil
M. Mahmoud Mounir Soliman	Chef du Groupe EUROQUARZO Responsable de l'Investors Association of Tenth of Ramadan Industrial City	Égypte
M. Bernard Stoven	SIMPROFRANCE c/o CFCE	France
M. Jay W. Wright	Conseiller pour la politique commerciale, Agency for International Development des États-Unis/G/EGAD/EM	États-Unis
M. Henry Zhang	Directeur adjoint du pôle commercial de Beijing	Chine
M. Bernard Ancel	Chef de la Section de l'information commerciale, Division du développement des produits et des marchés du CCI	
M. Hans Armfelt Hansell	Directeur adjoint de la Division du commerce de la CEE/ONU	
M. Bertrand Jocteur-Monrozier	Conseiller en gestion de l'information commerciale, Section de l'information commerciale, Division du développement des produits et des marchés du Centre du commerce international CNUCED/OMC	
