



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

Distr.
GENERALE

TD/B/COM.3/3
22 novembre 1996

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT

Commission des entreprises, de la
facilitation du commerce et
du développement

Genève, 20 janvier 1997

Point 4 de l'ordre du jour provisoire

INFRASTRUCTURE DES SERVICES POUR LE DEVELOPPEMENT
ET EVALUATION DE L'EFFICACITE COMMERCIALE

Rapport du secrétariat de la CNUCED

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>
I. INTRODUCTION	1 - 12
1. Objet de la réunion	1 - 4
2. Le contexte général	5 - 10
3. Plan et objectifs du rapport	11 - 12
II. PRIORITES SECTORIELLES ET INTERSECTORIELLES	13 - 87
1. Services douaniers	15 - 18
2. Transports	19 - 27
3. Banque et assurance	28 - 31
4. Pratiques commerciales/Facilitation du commerce	32 - 37
5. Information commerciale	38 - 45
6. Télécommunications	46 - 55

7. Priorités intersectorielles	56 - 87
III. PROPOSITIONS PRATIQUES/EVALUATION DE L'EFFICACITE COMMERCIALE	88 - 90

GE.96-52181 (F)

TABLE DES MATIERES (suite)

Encadrés

Encadré 1 : La coopération entre la CNUCED, la CEE, et le CCI

Encadré 2 : Le programme concernant les pôles commerciaux

Encadré 3 : Le programme SYDONIA de réforme des douanes

Encadré 4 : Le système d'informations anticipées sur les
marchandises (SIAM)

Encadré 5 : La facilitation du commerce dans la pratique

Encadré 6 : Une nouvelle norme compatible UN/EDIFACT pour la diffusion
des données de la bourse électronique de commerce
(données ETO)

Encadré 7 : Le réseau mondial de pôles commerciaux (réseau GTPNet)

Encadré 8 : Le programme TRAINMAR

I. INTRODUCTION

1. *Objet de la réunion*

1. A sa neuvième session, tenue à Midrand (Afrique du Sud) du 27 avril au 11 mai 1996, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a décidé, entre autres, de créer la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement. La Commission est chargée d'étudier les questions définies aux alinéas h) à j) du paragraphe 89, au paragraphe 94 et aux alinéas i) à iii) du paragraphe 87 du texte intitulé "Un partenariat pour la croissance et le développement" (TD/377) 1/.

2. A sa treizième réunion directive, tenue le 8 juillet 1996, le Conseil du commerce et du développement, a approuvé l'ordre du jour provisoire de la première session de la Commission, qui comprend un point intitulé "Infrastructure des services pour le développement et évaluation de l'efficacité commerciale".

3. La Conférence a imprimé un nouvel élan aux travaux de la CNUCED dans le domaine de l'efficacité commerciale, en en élargissant la base sectorielle et le champ. Le Secrétaire général de la CNUCED a décidé de créer une division de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale, qui non seulement reprend les activités du Programme spécial pour l'efficacité commerciale (services douaniers, facilitation du commerce, efficacité commerciale), mais encore englobe des éléments du secrétariat chargés des transports, des questions financières, des assurances ainsi que de questions particulières concernant les pays les moins avancés. Ce regroupement a créé une nouvelle dynamique à laquelle font maintenant pendant, au niveau

1/ Aux termes du paragraphe 92 du "Partenariat pour la croissance et le développement", la tâche essentielle de la CNUCED dans le domaine de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale "consiste à aider les pays en développement, notamment les pays les moins avancés, ainsi que les pays en transition, à établir des services d'appui au commerce (douanes, transports, banques et assurances, télécommunications, information commerciale, etc.) adaptés à leurs exigences particulières, en mettant tout spécialement l'accent sur ceux qui répondent aux besoins des entreprises du secteur informel, des micro-entreprises et des petites et moyennes entreprises". La CNUCED devrait aussi "examiner et évaluer les progrès réalisés en matière d'efficacité commerciale, notamment l'expérience acquise jusqu'ici concernant le fonctionnement des pôles commerciaux et leur interopérabilité". La cinquième évaluation du programme concernant les pôles commerciaux (qui aura lieu au printemps de 1997) permettra de faire le point de cette expérience.

intergouvernemental, les travaux de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement.

4. La première session de la Commission offrira aux délégations l'occasion de définir des principes directeurs et des priorités pour les activités du secrétariat dans le domaine de l'infrastructure des services et de l'efficacité commerciale. Le présent rapport ne traite pas des mesures concernant les entreprises du secteur parallèle et les micro-entreprises, qui feront l'objet d'un rapport distinct exposant un plan d'action global en faveur de ces groupes.

2. Le contexte général

5. L'intégration des pays en développement et des pays en transition dans l'économie mondiale s'inscrit dans un contexte caractérisé par trois principaux éléments :

- a) L'achèvement des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay et la constitution de l'Organisation mondiale du commerce ont créé de nouvelles conditions pour le commerce et le développement;
- b) Les forces conjointes de la mondialisation et de la libéralisation ont radicalement modifié les données de la concurrence internationale pour les pays et les entreprises qui veulent conquérir des marchés extérieurs, attirer des investisseurs étrangers et trouver des partenaires commerciaux;
- c) La rapidité du progrès technique (en particulier dans le domaine de l'informatique) offre des possibilités sans précédent de mettre à profit les gains de productivité sectoriels pour améliorer sensiblement la condition, l'emploi et le niveau de vie d'une grande partie de la population mondiale dont ces forces risquent d'aggraver la marginalisation.

6. Le renforcement de l'efficacité commerciale est un moyen de faire face à cette situation et d'obtenir des résultats concrets en matière de croissance et de développement. Cette démarche découle de quatre considérations fondamentales : a) le commerce demeure le principal instrument permettant aux pays moins avancés de se développer et d'améliorer leurs structures économiques et sociales; b) au cours des années à venir, la compétitivité des pays dans le commerce international dépendra de plus en plus de celle des entreprises établies sur leur territoire - c'est-à-dire, pour les pays en développement, essentiellement des petites et moyennes entreprises (PME);

c) les principaux obstacles à l'augmentation de la participation des PME au commerce international sont d'ordre micro-économique, et comprennent généralement l'insuffisance des services d'appui locaux et le coût prohibitif ou la complexité des procédures commerciales.

7. En aidant les petites entreprises à mieux soutenir la concurrence internationale, l'efficacité commerciale peut donc contribuer de façon décisive à la lutte contre la marginalisation et contre l'exclusion de l'économie mondiale.

8. Pour atteindre ses objectifs dans ce domaine, la CNUCED mise au maximum sur le "paradoxe de l'informatique" : contrairement aux précédentes révolutions technologiques, qui ont abouti à concentrer fortement le pouvoir économique et la compétitivité dans une poignée de pays riches et avancés, la révolution de l'informatique a rendu les techniques et l'information stratégiques beaucoup plus abordables, même pour les petits pays et les petites entreprises.

9. Pour abaisser le coût des transactions commerciales internationales, il faut considérer celles-ci dans leur totalité. Chacune fait intervenir une chaîne complexe d'agents interdépendants : exportateurs, services des douanes, pourvoyeurs et diffuseurs de l'information, banques, compagnies d'assurances, transporteurs et, enfin, importateurs. Or, la robustesse de toute chaîne dépend de la solidité de son moindre maillon. Autrement dit, l'efficacité d'une opération commerciale internationale est fonction de l'efficacité de chacun de ses éléments. D'où la nécessité d'agir simultanément dans les six domaines de travail définis par le Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale - à savoir les douanes, les pratiques commerciales (facilitation du commerce), l'information commerciale, les services financiers (banque, assurances et investissement), les transports et les télécommunications.

10. Vu leur caractère intersectoriel, ces travaux se prêtent parfaitement à une coopération interinstitutions (voir l'encadré 1). La CNUCED ne saurait s'acquitter de toutes les tâches nécessaires dans ce vaste domaine. Le présent document vise à définir la contribution qu'elle pourrait apporter ainsi que les priorités que le secrétariat devrait établir pour mener une action aussi fructueuse que possible du point de vue du commerce et du développement, compte tenu de la nécessité de venir tout particulièrement en aide aux membres les plus faibles de l'économie mondiale, et notamment aux pays les moins avancés.

3. *Plan et objectifs du rapport*

11. Ce rapport a pour but de jeter les bases théoriques et pratiques des travaux de la CNUCED dans le domaine de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale. Il s'inscrit dans la démarche adoptée en 1993 par le Groupe de travail spécial de la CNUCED sur l'efficacité commerciale, qui consiste à organiser des réunions intergouvernementales dans l'optique d'une action concrète et dynamique. Il doit être considéré comme le premier d'une série de documents et d'outils d'information qui seront fournis aux délégations sous trois formes :

- a) Les principaux secteurs d'activité dont s'occupe la Commission dans le domaine de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale, ainsi que les programmes d'assistance technique correspondants, seront décrits plus en détail dans des documents distincts (brochures, notes d'information, etc.); pour éclairer le lecteur, le présent document en donne un aperçu dans des "encadrés";
- b) Chaque programme d'assistance technique ainsi que ses principaux objectifs et résultats seront présentés aux délégations pendant la session, sous forme d'exposés multimédias qui devraient donner lieu à un débat animé entre les représentants de gouvernements, des experts et les responsables de la conception et de l'exécution des projets;
- c) Le présent rapport a également été établi en langage HTML 2/ et peut être consulté sur Internet, ce qui permet aux délégations intéressées de "naviguer" et d'avoir accès à des sources supplémentaires d'information par le biais des hyperliens avec d'autres documents et outils de référence et avec d'autres sites Internet.

2/ HyperText Markup Language - langage de description de page facilitant la manipulation de documents complexes sur le World Wide Web (WWW), qui est actuellement l'interface la plus utilisée et la plus commode avec Internet.

Encadré 1 : La coopération entre la CNUCED, la CEE, et le CCI

La CNUCED, la CEE (Commission économique des Nations Unies pour l'Europe) et le CCI (Centre du commerce international) conjuguent leurs efforts pour aider les entreprises à importer et exporter efficacement et à tirer pleinement parti de la libéralisation du commerce. Chaque organisme remplit des fonctions bien définies.

La CEE élabore des normes et des recommandations visant à réduire la paperasserie et à automatiser les opérations, pour faciliter le commerce; par exemple, la norme EDIFACT/ONU joue un rôle important en tant que base commune pour la diffusion de l'information commerciale. On a décidé d'utiliser des messages EDIFACT pour l'échange de données structurées entre les pôles commerciaux de la CNUCED, et notamment pour la bourse électronique de commerce.

Le CCI met au point des programmes et organise des activités de formation en faveur des pays en développement dans le domaine de l'information commerciale. Il participe au programme concernant l'efficacité commerciale en fournissant aux pays en développement et aux pays en transition une assistance technique pour l'établissement et le renforcement de services d'information viables, en communiquant aux organismes et entreprises de ces pays des renseignements sur les produits, les marchés et les services, et en donnant des conseils sur les mesures d'appui au commerce. Le CCI collabore aussi avec la CNUCED à l'établissement de formats et de normes pour les bases de données, à l'intention des membres du réseau mondial de pôles commerciaux. Il a également coopéré avec la CEE à la mise au point d'un message EDIFACT pour l'échange de données sur les entreprises entre ces pôles.

La CNUCED, par son programme concernant l'efficacité commerciale, diffuse et aide à utiliser les "produits" mis au point par la CEE et le CCI, et fournit des conseils techniques dans des secteurs où n'interviennent pas les deux autres organismes. Elle formule, entre autres, des recommandations concrètes et des principes directeurs à l'intention des gouvernements, des pôles commerciaux et des entreprises. Quand une autre organisation est spécialisée dans le domaine considéré, ces recommandations ou principes directeurs sont établis soit par l'organisation en question, soit par la CNUCED en coopération étroite avec elle.

12. Les travaux de la CNUCED dans le domaine de l'infrastructure des services pour le développement et de l'efficacité commerciale n'ont pas un caractère théorique ni politique : l'organisation contribue utilement au développement en aidant les petites et moyennes entreprises du monde entier à participer au commerce international. Chaque section du présent rapport tente de répondre à trois questions fondamentales :

- a) Quels sont les problèmes rencontrés et pourquoi sont-ils importants dans l'optique du commerce et du développement ?
- b) Comment la CNUCED s'attaque-t-elle à ces problèmes, et comment mesurer le succès de ses travaux ?
- c) Quelles sont les priorités pour l'exercice biennal en cours, et comment la CNUCED planifie-t-elle ses activités ?

II. PRIORITES SECTORIELLES ET INTERSECTORIELLES

13. Cette section traite non seulement des problèmes, activités et priorités dans chacun des six secteurs de l'efficacité commerciale, mais encore de trois questions intersectorielles qui concernent directement les travaux de la CNUCED dans ce domaine, à savoir : les problèmes de transit, la mise en valeur des ressources humaines et les aspects juridiques.

14. Pour illustrer le caractère multisectoriel de l'efficacité commerciale, qui constitue sa principale source de "valeur ajoutée" pour les négociants internationaux, le mieux est de prendre l'exemple des pôles commerciaux (voir l'encadré 2).

Encadré 2 : Le programme concernant les pôles commerciaux

La décision d'engager la première phase du programme concernant les pôles commerciaux, en vue d'atteindre la "masse critique" nécessaire, a été prise par la Conférence à sa huitième session, en 1992. En 1994, le Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale a marqué l'ouverture de la deuxième phase, visant à relier les pôles pour former un "réseau mondial de pôles commerciaux, le GTPNet" (voir l'encadré 7). Depuis lors, les pôles ont continué à échanger des données et à coopérer pour renforcer le réseau. Plusieurs réunions, séminaires, ateliers et conférences ont été organisés à l'échelle régionale et mondiale. En outre, certains directeurs de pôles commerciaux ont aidé d'autres pôles, en particulier à leurs débuts, et ont effectué des missions pour les conseiller dans plusieurs domaines. Il y a aujourd'hui 131 pôles commerciaux plus ou moins développés dans 106 pays, dont 20 PMA.

A la neuvième session de la Conférence, le programme est entré dans sa troisième phase : il s'agit maintenant de s'appuyer sur les acquis des deux phases précédentes pour faire du réseau un véritable outil de transaction, permettant d'effectuer des paiements et de signer des contrats. C'est là une entreprise ambitieuse, dans laquelle aucun autre réseau ayant les dimensions et la portée du GTPNet ne s'est encore lancé. La CNUCED est mieux à même que quiconque de s'atteler à cette tâche, en raison des bases normatives et des résultats concrets de son programme.

Dans l'immédiat, il faudra surtout s'employer à mettre en place, au niveau national et international, des structures institutionnelles permettant d'orienter, de coordonner et de surveiller les activités des pôles commerciaux, en veillant à ce que les règles et principes fondamentaux du programme soient respectés. En particulier, il apparaît essentiel de négocier au nom de tous les membres du réseau chaque fois que les pôles peuvent acquérir et exercer un pouvoir de négociation collectif. En outre, dans l'optique d'une définition des responsabilités juridiques des divers agents participant au fonctionnement des pôles commerciaux, il pourrait être utile d'établir un organisme mondial indépendant, par exemple, une fédération internationale, qui représenterait les pôles.

Il importe également d'assurer la protection juridique du nom et du logo des pôles commerciaux. Tous les pôles doivent se conformer aux règles de la CNUCED, ainsi qu'aux normes et prescriptions internationales. Devant leur succès, des tiers tentent de créer des bureaux qu'ils baptisent du même nom, sans consulter la CNUCED ni aucun membre du réseau et sans respecter les règles en question. Ces tiers risquent d'utiliser des renseignements reçus de pôles commerciaux ou de clients de façon illicite, ou de faire fi des prescriptions et normes internationales régissant les activités du réseau. Il pourrait devenir difficile de distinguer les pôles qui font partie du réseau de la CNUCED de ceux qui y sont étrangers, ce qui discréditerait le programme et en compromettrait l'exécution. Il devient de plus en plus important de protéger l'appellation de pôles commerciaux dans le monde entier, ainsi que le nom et le logo du GTPNet et de la bourse électronique de commerce (ETOs).

1. Services douaniers

Problèmes

15. Dans de nombreux pays en développement, les douanes sont la principale source de recettes budgétaires. Une meilleure administration de ces services permettrait d'accélérer les opérations de dédouanement, ce qui réduirait les frais d'entreposage et rendrait l'économie nationale plus compétitive. Une

application cohérente et systématique de la réglementation douanière permet d'abaisser les droits d'importation tout en maintenant le niveau des recettes. Le respect des normes internationales ne peut qu'avoir un effet bénéfique. L'intégration du système d'information sur la gestion des douanes avec les ports, les banques et d'autres acteurs accroît l'efficacité du secteur commercial et, en même temps, permet de renforcer la surveillance. L'amélioration du contrôle du transport en transit, afin que les marchandises arrivent dans les délais et que les coûts soient abordables, revêt une importance capitale pour les pays sans littoral.

Activités/Incidences sur le développement

16. Les travaux concernant les services douaniers progressent conformément aux recommandations formulées lors du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale. Ils portent sur de nombreux domaines où des améliorations sont possibles : transit, automatisation, utilisation de l'EDI, Convention de Kyoto, intégration avec d'autres systèmes (ports, banques, courtiers, ministères, pôles commerciaux, etc.), application du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, codes de l'ISO, alignement des documents sur la formule-cadre des Nations Unies, simplification des formalités, statistiques, techniques d'analyse des risques et, enfin, élaboration d'un prototype de système mondial qui permettrait de traiter automatiquement la déclaration d'exportation d'un pays en tant que déclaration d'importation dans le pays de destination. La plupart de ces activités sont et continueront à être exécutées en collaboration étroite avec l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et les administrations douanières nationales.

17. Nombre d'entre elles sont menées dans le cadre de projets nationaux et régionaux relevant du programme SYDONIA 3/, qui ont une durée de deux à quatre ans. Les travaux concernant le transit sont complémentaires du programme SYDONIA et pourraient par la suite y être pleinement intégrés. L'élaboration d'un premier système pilote pour le contrôle du transit prendrait 18 mois, pour autant que des fonds soient disponibles. L'intégration du système d'information gestion des douanes avec les ports, les banques et d'autres acteurs n'est pas chose aisée, mais un modèle pourrait être établi afin de normaliser l'information à fournir et de jeter les bases techniques de l'échange de données. Cela demanderait deux à quatre ans, y compris la période d'essai dans certains pays. L'élaboration d'un prototype de système mondial de dédouanement soulève de nombreuses questions et exigerait la collaboration de l'OMD ainsi que de certaines administrations douanières nationales souhaitant

3/ Système douanier automatisé (voir l'encadré 3).

participer à l'expérience. Il faudrait au minimum quatre à six ans pour obtenir des résultats concrets.

Priorités

18. Les priorités proposées sont les suivantes :

- a) continuer à exécuter des projets SYDONIA pour que le nombre de pays utilisateurs dépasse 100 à la fin du siècle, de façon à multiplier les avantages procurés par ce système;
- b) établir un système de contrôle du transit utilisant des éléments du SYDONIA et du SIAM 4/;
- c) poursuivre les travaux sur l'intégration du système d'information pour la gestion des douanes dans les activités d'autres agents participant aux opérations commerciales internationales;
- d) définir les besoins en vue de l'élaboration d'un prototype de système mondial de dédouanement.

4/ Système d'informations anticipées sur les marchandises (voir l'encadré 4).

Encadré 3 : Le programme SYDONIA de réforme des douanes

Le SYDONIA (système douanier automatisé) est le plus vaste programme de coopération technique de la CNUCED, et le principal instrument utilisé pour la réforme des douanes. Le système est actuellement installé ou en passe de l'être dans 70 pays et régions du monde entier.

Le SYDONIA a pour objet de réformer le processus de dédouanement moyennant la simplification et l'informatisation des opérations. Il vise aussi à accroître les perceptions douanières, qui constituent la principale source de recettes publiques dans la plupart des pays, en garantissant que toutes les marchandises sont déclarées, que les calculs des droits et taxes sont exacts et uniformes sur l'ensemble du territoire national, et que les exonérations sont dûment appliquées.

Il permet également d'établir des statistiques commerciales et fiscales fiables pour faciliter la planification économique, grâce à l'informatisation des douanes.

La CNUCED s'efforce de mettre en oeuvre le système aussi efficacement que possible, en transférant un maximum de connaissances techniques aux administrations nationales, et ce au moindre coût pour les pays et les donateurs. Elle contribue aussi à la diffusion de normes internationales par le biais du SYDONIA et cherche à multiplier les avantages procurés par ce système en l'étendant à un nombre croissant de pays.

La majorité des projets sont axés sur l'utilisation des modules de base - traitement des déclarations, comptabilité et statistiques - en vue de l'adoption d'une déclaration unique et d'éléments de données normalisés. Une procédure de déclaration simplifiée est également introduite pour accélérer et faciliter le dédouanement des marchandises.

A l'avenir, on s'emploiera aussi à accroître l'efficacité des administrations douanières grâce à l'utilisation de la base de données du SYDONIA, à l'interconnexion des systèmes pour faciliter le contrôle, au renforcement des activités de facilitation du commerce, etc. Priorité sera également donnée à l'établissement de liens solides entre ces administrations et les organismes chargés d'établir les statistiques du commerce extérieur.

La formation et l'assistance technique sont essentielles pour assurer la réussite et la "rentabilité" des projets, ainsi que pour transférer les techniques et les compétences qui permettront ensuite aux utilisateurs de continuer à utiliser le système sans intervention extérieure. Actuellement, une quarantaine de spécialistes apportent directement leur concours aux pays intéressés. Deux spécialistes de la formation travaillent en permanence pour le programme; des instructeurs sont également engagés à temps partiel dans les pays utilisateurs pour étoffer les effectifs et dispenser des connaissances spécialisées, selon que de besoin.

Pour assurer le bon fonctionnement du système et l'application de normes communes, plusieurs centres d'appui régionaux ont été créés, avec l'aide de donateurs, au sein des secrétariats régionaux de l'OECO, de la CARICOM, du COMESA et de la CEDEAO. Dans la région de l'Asie et du Pacifique, une petite équipe a également été établie à Kuala Lumpur. Ces centres soutiennent les projets nationaux en vigueur, répondent aux nouvelles demandes et aident à trouver des sources de financement. Ils coordonnent la formation et veillent à la normalisation régionale des systèmes informatisés du SYDONIA.

La CNUCED coopère de façon étroite et très constructive avec l'Organisation mondiale des douanes, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, l'Union européenne, EUROSTAT, plusieurs banques régionales de développement (Banque asiatique de développement, Banque de développement des Caraïbes et Banque interaméricaine de développement), le Centre du commerce international, la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe et d'autres organismes régionaux.

2. *Transports*

Problèmes

19. Les transports contribuent de façon décisive à la compétitivité des exportations des pays en développement et des pays en transition. Le manque de services de transport de qualité entraîne une réduction des marges bénéficiaires, limite la compétitivité et fait obstacle à l'essor des entreprises. Au niveau macro-économique, il empêche les pays d'exploiter pleinement leur potentiel commercial, nuit aux termes de l'échange, entrave l'investissement et l'emploi et freine la croissance.

20. Les techniques modernes de transport, jointes aux réseaux d'information, ont contribué à la mondialisation de l'industrie manufacturière grâce à l'établissement de liens efficaces entre les fournisseurs, les fabricants et

les consommateurs. Toutefois, dans la plupart des pays en développement et des pays en transition, les transporteurs ne sont pas parvenus à accroître leur efficacité, ce qui les empêche d'exploiter pleinement les débouchés qui s'offrent à eux.

21. Les transports et la logistique sont les principaux éléments du coût du commerce extérieur, en particulier pour les pays en développement et les PMA 5/. Par exemple, les frais de transport représentent quelque 30 % de la valeur c.a.f. des importations du Mali (et 20 % de celle des importations de la Côte d'Ivoire). Pour les exportations, le pourcentage est généralement encore plus élevé. L'efficacité des transports influe donc de façon décisive sur la compétitivité des pays et sur leur capacité d'attirer des investissements étrangers directs : le coût annuel des transports maritimes internationaux ayant été évalué à 250 milliards de dollars E.-U. en 1994 (dont la moitié pour les dépenses portuaires), une réduction de 5 % des frais de port et de transport pourrait se traduire par une économie d'environ 12,5 milliards de dollars par an pour les négociants.

Activités/Incidences sur le développement

22. Deux démarches fondamentales, mais étroitement liées, sont possibles pour accroître l'efficacité des transports et des marchés dans le secteur :

- a) La première, axée sur les utilisateurs, vise à aider les négociants à exploiter de façon intelligente et cohérente les débouchés qui s'offrent sur les marchés des transports. Pour cela, les utilisateurs doivent avoir accès à l'information - autrement dit, les marchés doivent être aussi transparents que possible - et connaître suffisamment bien ces marchés et les pratiques pour pouvoir traiter avec les entrepreneurs de transport sur un pied d'égalité ou de quasi-égalité.
- b) La seconde, axée sur les fournisseurs de services de transport, vise à améliorer "l'efficacité opérationnelle" - laquelle exige des connaissances spécialisées, des outils d'exploitation et de gestion, une organisation optimale ainsi qu'un cadre institutionnel et administratif propre à favoriser la concurrence. Pour contribuer au maximum au développement, ces deux démarches doivent être associées.

5/ Les pays sans littoral et les petits pays en développement insulaires connaissent des problèmes de transport particuliers. Vu l'importance de cette question, elle sera traitée de façon intersectorielle (voir la section 7 a) ci-après).

23. Afin d'améliorer la situation des négociants, il est nécessaire d'exécuter des activités et de fournir une assistance dans les domaines suivants :

- a) Etablissement ou renforcement d'organismes locaux (pôles commerciaux, conseils de chargeurs, chambres de commerce, etc.) destinés à aider directement les négociants à résoudre les problèmes de transport;
- b) Fourniture de données concernant les transports et facilitation de l'accès des organismes locaux à l'information, moyennant la diffusion de l'étude annuelle sur les transports maritimes et de bulletins portuaires et grâce à l'utilisation d'Internet;
- c) Amélioration de la transparence de la chaîne des transports en aidant les utilisateurs à suivre leurs marchandises par un accès sélectif et confidentiel aux données du SIAM.

24. En ce qui concerne les fournisseurs, il faut mettre en oeuvre l'idée d'"efficacité des transports". La totalité du système de transport doit en fait être améliorée, et en particulier les transports terrestres qui sont souvent l'élément le plus coûteux de la chaîne. Faute de quoi, les problèmes et l'inefficacité risquent de se déplacer simplement d'un élément à l'autre. L'efficacité se mesure d'après les résultats. Les activités du secrétariat visant à supprimer les goulets d'étranglement ou les obstacles seront principalement les suivantes :

- a) Appui aux efforts visant à promouvoir la participation du secteur privé aux transports, et assistance technique aux entrepreneurs, en particulier dans le domaine de l'exploitation et de la gestion;
- b) Mise au point et utilisation d'outils de gestion pour accroître l'efficacité des transports, avec en particulier le renforcement et l'extension régionale du SIAM et l'application de ce système au transport en transit;
- c) Etablissement d'indicateurs systématiques de résultats;
- d) Evaluation et comparaison des frais de transport afin de déterminer la compétitivité du système ainsi que leurs conséquences pour la compétitivité des négociants sur les marchés étrangers;
- e) Promotion de la synergie entre les pôles commerciaux, les exploitants des ports et les entrepreneurs de transport.

25. L'amélioration du fonctionnement des systèmes de transport est avant tout un moyen de promouvoir le commerce extérieur, mais les gains d'efficacité ont aussi des incidences plus directes sur les résultats d'exploitation des

entrepreneurs. L'augmentation de la rentabilité au niveau micro-économique se traduira par une hausse du revenu national, une amélioration des recettes en devises et la création d'emplois dans le pays.

**Encadré 4 : Le système d'informations anticipées
sur les marchandises (SIAM)**

Le SIAM est un système d'information logistique destiné à accroître l'efficacité des transports en permettant de suivre le matériel et les marchandises le long du parcours (rail, route, lacs et voies navigables intérieures) et aux points de jonction (ports, dépôts intérieurs de dédouanement), ainsi que d'obtenir à l'avance des renseignements sur l'arrivée des envois. Il fournit aux entrepreneurs de transport publics et privés, ainsi qu'aux agents auxiliaires, des données fiables, utiles et immédiates sur les opérations de transport, permettant notamment de localiser les marchandises et le matériel, ce qui facilite la gestion et la prise de décisions. Le SIAM établit aussi des indicateurs de résultats, qui sont utiles aux responsables pour remédier aux carences et tirer pleinement parti de l'infrastructure et des équipements.

Au niveau national et sous-régional, le SIAM permet d'obtenir des renseignements précieux pour la planification macro-économique et la répartition optimale des modes de transport. Il joue un rôle important dans le développement des relations commerciales et le renforcement de l'intégration sous-régionale, les entrepreneurs de transport pouvant échanger les renseignements qui leurs sont indispensables pour accroître leur efficacité - d'où une réduction des coûts et de la durée du transport le long des différents couloirs.

Le projet a été entrepris en 1988 et le système fonctionne ou est en train d'être installé dans 13 pays : Bangladesh, Cameroun, Ghana, Kenya, Malawi, Mali, Ouganda, Ouzbékistan, Sénégal, Soudan, Tanzanie, Zaïre et Zambie. A ce jour, 10 millions de dollars des Etats-Unis ont été obtenus de sources extérieures pour financer les activités, et les dépenses prévues pour 1997 se chiffrent à 3,5 millions de dollars. Les fonds ont été utilisés pour l'installation et l'utilisation des modules, ainsi que pour la mise en oeuvre du système. Les activités comprennent l'envoi d'experts, la fourniture de matériel de traitement des données et de télécommunication et la formation de personnel local pour permettre aux utilisateurs d'exploiter ensuite le système eux-mêmes. Le module de suivi des marchandises acheminées par chemin de fer, RailTracker, donne déjà des résultats concrets : les chargeurs et les transitaires publics ou privés ont maintenant directement accès à plusieurs bases de données sur le transport ferroviaire et, dans certains cas, ils peuvent consulter Internet pour obtenir des renseignements sur le mouvement ou la situation des marchandises en moins de deux heures. Pour les 13 compagnies ferroviaires qui utilisent actuellement RailTracker, les avantages sont les suivants :

- a) Meilleure utilisation du matériel de transport (localisation, réduction du temps d'immobilisation permettant de mieux

b) Réduction du temps de transit (facilitation du trafic au passage des frontières et échange de matériel roulant entre les réseaux), simplification des formalités de compensation en cas de location de wagons;

c) Amélioration de la qualité des services de transport offerts aux clients (chargeurs, transitaires), localisation des marchandises, ce qui facilite l'enlèvement et la livraison, réduction des frais d'assurance.

On continue à perfectionner et entretenir les modules suivants :

a) PortTracker pour les ports (escales, manutention des cargaisons, transfert des cargaisons et terminaux à conteneurs), RailTracker (trafic ferroviaire et statistiques, gestion des expéditions et interface avec les clients, entretien, répartition des wagons vides), Lake/RiverTracker pour les lacs et les voies

na
vi
ga
bl
es
(a
na
lo
gu
e
au
mo
du
le
co
nc
er
na
nt
le
s
ch
em
in
s
de
fe
r)
et
,
en
fi
n,
Ro
ad
Tr
ac
ke
r
po
ur
la
ro

b) Un système central d'information est installé le long des couloirs aboutissant aux ports de Mombasa et de Dar-es-Salam; il sera ultérieurement relié au SYDONIA.

On continuera à promouvoir le SIAM, à l'entretenir, à le perfectionner, et à contrôler la qualité, en cherchant à obtenir des fonds en fonction des nouvelles demandes. Généralement, pour une compagnie de chemin de fer de taille moyenne, l'installation du système prend 18 mois et coûte un million de dollars E.-U. Jusqu'à présent, des contributions ont été reçues de sources multilatérales (Union européenne et Banque mondiale) et bilatérales (KwF/Allemagne et Coopération française).

Priorités

26. Ces activités exigent une coopération avec le secteur privé et des organismes intergouvernementaux, en particulier les commissions régionales, la Banque mondiale et les banques régionales de développement, surtout pour l'examen de questions concernant la planification intégrée des transports, comme l'établissement de plans directeurs nationaux ou la réalisation d'études sur les couloirs.

27. Priorité sera donc donnée : a) aux activités opérationnelles concernant la mise au point de logiciels et l'extension régionale du SIAM; b) à l'intégration institutionnelle des activités liées aux transports dans le cadre des pôles commerciaux ou d'autres mécanismes administratifs; c) au soutien de projets régionaux et nationaux d'assistance technique visant à accroître l'efficacité des transports; d) à l'amélioration des courants d'information ainsi que de la transparence des marchés et opérations de transport, avec notamment la publication de l'Etude sur les transports maritimes et de bulletins portuaires; e) à la mise au point et à l'utilisation d'indicateurs de résultats.

3. Banque et assurance

Problèmes

28. Le manque d'accès à des produits de financement du commerce et d'assurance compétitifs est un important obstacle à l'accroissement du commerce international dans un certain nombre de pays en développement et de pays en transition. C'est plus particulièrement un problème pour les petites et moyennes entreprises de ces pays.

29. Un certain nombre de facteurs contribuent à l'insuffisance de l'offre de services financiers dans les pays en développement et les pays en transition. Certains concernent directement la fourniture de ces services - pénurie générale de capitaux de financement ou trop faible capacité d'assurance, obstacles réglementaires, monopole d'Etat sur certains produits financiers,

etc. D'autres découlent de l'inefficacité ou du coût élevé des services financiers - par exemple, inadéquation des systèmes de télécommunications, manque d'information sur les entreprises locales dans les pays en développement et les pays en transition. Le manque d'accès aux compétences nécessaires en matière de marchés financiers et à la technologie des systèmes d'information a également été un obstacle important à l'utilisation par les négociants dans les pays en développement et les pays en transition de produits modernes de financement du commerce et d'assurance.

Activités/Incidences sur le développement

30. Dans les pays en développement, le secteur privé joue désormais un rôle croissant dans le financement du commerce. Cette tendance se vérifie dans un certain nombre de domaines, dont l'assurance-crédit à l'exportation, les garanties de financement à l'exportation, l'affacturage et le crédit-bail à l'exportation (au niveau local et au niveau international). Ces instruments de financement et de gestion des risques sont particulièrement utiles aux PME et présentent des avantages par rapport aux traditionnels produits de financement du commerce proposés par les banques commerciales. Dans ses travaux sur l'efficacité commerciale, la CNUCED devrait donc s'intéresser à ces instruments spécialisés de financement et de gestion des risques, ainsi qu'à des mesures visant à améliorer les méthodes traditionnelles de financement du commerce. Les domaines considérés seraient notamment les suivants :

- a) Assurance-crédit à l'exportation : la CNUCED devrait soutenir la généralisation des mécanismes d'assurance-crédit à l'exportation dans les pays en développement. La plupart des nouveaux assureurs utilisent la réassurance privée pour obtenir un effet multiplicateur de leurs ressources financières. Des mécanismes publics coexistent avec des assureurs privés;
- b) Garantie des prêts à l'exportation : les mécanismes de garantie pour le financement intérieur et le financement à l'exportation des PME sont généralement administrés par des entités gouvernementales ou des organismes à but non lucratif. Ils peuvent être une importante source de financement avant expédition pour les PME commençant à exporter sur le marché international, ainsi que de trésorerie d'entreprise pour les activités sur le marché local;
- c) Affacturage et crédit-bail à l'exportation : le rôle de la CNUCED serait analogue à celui qui est recommandé pour l'assurance-crédit, à savoir soutenir l'action gouvernementale et promouvoir des

initiatives individuelles en matière de crédit-bail dans les pays en développement;

- d) Produits bancaires de financement du commerce et de gestion des risques : les lettres de crédit et le financement par acceptation restent les instruments de financement du commerce les plus couramment utilisés, en particulier par les exportateurs des pays en développement. Toutefois, les importateurs dans les pays industrialisés délaissent de plus en plus les lettres de crédit pour des raisons de coût et de simplification de la documentation. Les exportateurs des pays en développement qui n'ont pas accès à d'autres instruments de financement et de gestion des risques (par exemple, l'affacturage) se retrouvent donc ainsi fréquemment dans une position défavorable pour soutenir la concurrence sur les marchés des pays industrialisés;
- e) Enfin, l'utilisation croissante de mécanismes de commerce électronique dans le commerce international augmentera la demande de produits de financement et de produits de gestion des risques qui permettent soit un règlement immédiat, soit des modalités de paiement en compte ouvert.

Priorités

31. La CNUCED devrait aider les pôles commerciaux à accroître leur capacité d'offrir à leurs PME clientes des conseils et des services d'information concernant différents instruments de financement du commerce et de gestion des risques. Il est proposé que la CNUCED concentre initialement ses travaux dans ce domaine sur les priorités suivantes :

- a) Fourniture de services consultatifs visant à promouvoir une infrastructure de services financiers pour l'efficacité commerciale dans les pays en développement, plus particulièrement dans les PMA. Cela exigera également de définir l'infrastructure (cadre réglementaire, par exemple) nécessaire pour que des produits financiers modernes soient effectivement disponibles sur les marchés locaux;
- b) Utilisation du réseau de pôles commerciaux pour la fourniture de ces services. Les pôles commerciaux peuvent servir de filière d'information, de filière de distribution de produits de financement et d'assurance et, enfin, de source de conseils pour leurs clients;

- c) Mise au point d'une formule utilisant le Web pour la diffusion d'une formation aux services financiers et la fourniture de services d'orientation et d'information. Une attention particulière sera accordée au renforcement de l'information dans plusieurs domaines : 1) produits et services modernes de financement du commerce et d'assurance, 2) fournisseurs de ces produits et services, et 3) information en matière de crédit sur les acheteurs locaux. Différents moyens de diffusion de cette information devraient être proposés aux pays qui n'ont encore qu'un accès limité au réseau Internet.

4. *Pratiques commerciales/Facilitation du commerce*

Problèmes

32. Des procédures dépassées ainsi qu'une multiplicité de documents non normalisés entraînent des surcoûts de transaction et des retards inutiles dans le mouvement des marchandises. Le manque de coordination entre les nombreuses parties à une transaction commerciale et l'absence d'instances appropriées pour des discussions transparentes entre secteur public et secteur privé en vue de simplifier les procédures, la documentation et les réglementations (excessives) freinent les exportations et renchérissent les importations. Le manque d'information sur les progrès dans ce domaine fait obstacle à la modernisation du commerce et nuit donc à la position concurrentielle des pays. Le manque d'instruments modernes de décision a les mêmes effets. La faible capacité d'organisation de nombreux prestataires locaux de services de transport - s'agissant en particulier de petits transitaires qui, avec l'assistance voulue, pourraient cependant devenir d'efficaces entrepreneurs de transport multimodal - rend de nombreux pays excessivement dépendants de prestataires étrangers de services de transport. Enfin, le manque d'outils de formation pour aider les pays à surmonter ces divers obstacles rend tout changement constructif et tout progrès difficiles.

Activités/Incidences sur le développement

33. On examinera l'expérience positive de pays se situant à différents niveaux de développement technologique, afin d'en tirer des enseignements pouvant être utiles à d'autres pays et de déterminer des options valables et d'éventuels services logistiques à valeur ajoutée ou filières de distribution à proposer tout particulièrement aux petites et moyennes entreprises. Les activités en cours concernant la mise en place de mécanismes nationaux et sous-régionaux de facilitation du commerce et des transports seront examinées en vue d'améliorer les chaînes logistiques de transport porte à porte et les filières de distribution à valeur ajoutée, et de réduire les réglementations

et les procédures administratives, y compris les obstacles à l'expansion et à la diversification des exportations, qui peuvent être un frein au commerce.

34. Des renseignements sur les progrès les plus récents concernant les services de commerce et de transport seront diffusés au moyen de bulletins ainsi que sur le World Wide Web. Des services consultatifs sur la facilitation du commerce seront fournis aux pays en développement et aux pays en transition pour les aider à élaborer des politiques nationales permettant de donner suite aux recommandations concernant les pratiques commerciales qui ont été adoptées lors du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale. On s'efforcera d'instaurer une coopération avec le secteur privé, les ONG et les milieux scientifiques et universitaires.

35. Une assistance sera fournie aux autorités publiques et au secteur privé moyennant l'organisation, l'encadrement et la coordination de projets sur le terrain et de programmes, séminaires et ateliers de formation sur la facilitation du commerce et des transports. Les objectifs en seront les suivants : 1) élaboration de cadres conformément aux pratiques modernes du commerce international; 2) normalisation, harmonisation et rationalisation des codes, procédures et formulaires; et 3) application commerciale et pratique des progrès technologiques et des instruments modernes de décision à l'intention des utilisateurs et des fournisseurs de services logistiques.

36. Ces activités devraient avoir pour effet de renforcer la compétitivité des pays, en particulier des pays les moins avancés, et des pays en transition bénéficiaires. La création d'organismes nationaux et sous-nationaux de coordination contribuera à l'élaboration de mesures harmonisées appropriées en vue de l'intégration des pays et sous-régions en développement dans l'économie mondiale. La fourniture d'instruments de décision et d'une information régulière sur les pratiques commerciales modernes, y compris les chaînes logistiques porte à porte et les filières de distribution à valeur ajoutée, renforcera la compétitivité des entreprises locales. La participation à des activités de formation et d'échange d'informations permettra aux services gouvernementaux et au secteur privé d'échanger des vues sur les pratiques commerciales internationales et les progrès technologiques les plus récents.

Priorités

37. Dans le domaine des pratiques commerciales et de la facilitation du commerce, la CNUCED travaillera en étroite collaboration avec la Commission économique pour l'Europe de l'ONU et le Centre du commerce international. Ses priorités seront les suivantes :

- a) Définition de stratégies de facilitation du commerce et des transports, en particulier dans les pays en développement sans littoral ou insulaires, et de services logistiques à valeur ajoutée à l'intention des pays en développement et des pays en transition;
- b) Assistance concernant la facilitation du commerce et des transports;
- c) Diffusion d'informations au moyen de bulletins et sur le réseau d'Internet;
- d) Fourniture, à la demande, de services consultatifs;
- e) Organisation et diffusion, à la demande, de conférences et de séminaires 6/.

Encadré 5 : La facilitation du commerce dans la pratique

La facilitation du commerce est la rationalisation systématique des procédures, des flux d'information et de la documentation. Le commerce international exige des formalités, des procédures et des opérations commerciales simples, une attitude de coopération de la part des administrations douanières, et des chaînes logistiques porte à porte efficaces.

Les petites et moyennes entreprises capables de produire des articles manufacturés de qualité compétitifs ne doivent pas être découragées par la complexité des opérations et des formalités inhérentes au commerce international. La facilitation du commerce contribue à renforcer la position concurrentielle des petits exportateurs sur les marchés extérieurs.

6/ Voir la sous-section consacrée à la mise en valeur des ressources humaines, plus loin.

Les projets d'assistance technique de la CNUCED relatifs à la facilitation du commerce visent à promouvoir une croissance durable du commerce extérieur d'un pays en remédiant aux inefficacités du système de commerce et de transport. Ils sont également complémentaires des grands projets financés par la Banque mondiale en matière d'infrastructure des transports, ainsi que des systèmes SYDONIA et SIAM. Ils comprennent le recensement, l'examen et l'application de mesures destinées à faciliter les flux commerciaux, à promouvoir les transports nationaux, à faire prendre davantage conscience de l'importance de pratiques commerciales efficaces dans le commerce international, ainsi qu'à fournir aux administrations douanières des instruments de travail adéquats pour une plus grande efficacité et transparence des opérations de dédouanement et de création de recettes fiscales, ainsi que pour l'établissement de données commerciales actualisées et fiables. Ces projets développent les synergies nécessaires à la coordination et à l'application des systèmes SYDONIA et SIAM. Les principaux résultats escomptés en sont la définition de cadres juridiques et institutionnels, ainsi que de réformes et d'instruments commercialement viables visant à promouvoir des opérations de commerce et de transport efficaces (avec la participation directe et active des entités publiques et privées intéressées et des pôles commerciaux opérationnels, et par l'intermédiaire des comités nationaux de la facilitation du commerce et des transports représentant tous les intérêts fonctionnels); et la formulation de programmes de formation adéquats.

La CNUCED a exécuté un certain nombre de projets de facilitation du commerce (en Colombie, en Ethiopie, au Mozambique, au Pakistan, en Indonésie, auprès du Pacte andin, etc.) en étroite collaboration avec les commissions régionales (en particulier la CESAP), et avec le soutien financier du PNUD, de la Banque mondiale et des pays eux-mêmes. Elle a également établi un partenariat avec le secteur privé en appuyant les activités d'un forum non gouvernemental pour la promotion du transport multimodal.

La CNUCED coopère avec la Commission économique pour l'Europe de l'ONU, dont les normes et recommandations en matière de facilitation du commerce complètent ses propres activités en la matière. Les systèmes SYDONIA et SIAM (qui s'appuient sur des normes et codes internationaux) et diverses réalisations de la Commission économique pour l'Europe (par exemple, la Formule-cadre des Nations Unies pour les documents commerciaux ou le programme de travail sur les transports combinés) sont autant d'exemples de cette coopération.

5. *Information commerciale*

Problèmes

38. Différents problèmes d'accès, de sélection et de normalisation internationale empêchent les entreprises d'exploiter au mieux l'information pour le commerce. Les conséquences peuvent en être particulièrement dommageables pour les nouveaux venus sur les marchés internationaux, les petites et moyennes entreprises et les entreprises des pays en développement et des pays en transition. Ne pas avoir accès à l'information commerciale pertinente peut avoir les mêmes effets que des obstacles tarifaires et non tarifaires.

39. Le marché de l'information commerciale est complexe et a tendance à manquer de transparence. Cela s'explique par un certain nombre de raisons, dont la rapidité du changement technologique, un éventail extrêmement différencié de produits et de services et la grande diversité de formes sous lesquelles l'information est disponible, allant de conseils oraux à des bases de données en ligne en passant par des publications. Pour de petits intervenants tels que les PME et les entreprises des pays en développement en général, il en résulte souvent une situation de confusion et l'impression que la collecte et l'exploitation de l'information sont une activité réservée aux entreprises modernes, à la pointe du progrès (qui sont généralement de grandes entreprises). Tout cela contribue à creuser le fossé entre ceux qui possèdent l'information commerciale et les autres, ce à quoi s'ajoutent des problèmes d'accès matériel et de coût. Pour la plupart des producteurs et des compilateurs d'informations commerciales, les pays en développement et les PME en général ne représentent au mieux qu'un marché marginal. L'insuffisance chronique d'accès à l'information est aggravée par l'absence quasi totale d'informations de source locale. Les capacités et les produits des entreprises locales (en particulier des PME) n'étant pas connues à l'étranger, il en résulte une importante perte de débouchés commerciaux et de possibilités d'investissement.

Activités/Incidences sur le développement

40. Des solutions doivent être trouvées et mises en oeuvre pour répondre à la grande diversité de besoins des agents économiques intéressés - gouvernements, organisations intergouvernementales, associations commerciales, etc.

41. Les possibilités découlant d'un changement technologique rapide doivent être évaluées et exploitées de façon aussi réaliste que possible : lorsque l'infrastructure, les technologies et les compétences locales n'autorisent pas l'exploitation d'une information électronique de pointe, d'autres moyens

doivent être trouvés pour améliorer l'accès des entreprises locales à l'information et contribuer à la production et à la diffusion de l'information commerciale qui sera utilisée par les opérateurs et les investisseurs dans le monde entier.

42. Les activités décrites ci-dessus contribueront à encourager une participation active au commerce international des PME dans le monde entier. Leurs effets bénéfiques devraient être particulièrement importants pour les petits opérateurs (y compris les PMA), qui restent le plus souvent à l'écart de la collecte et de la diffusion de l'information commerciale. En rendant l'information plus accessible d'un point de vue économique et mieux adaptée aux besoins spécifiques des petits opérateurs dans les pays en développement, ces activités induiront un transfert actif de technologie de l'information en direction des entreprises locales.

Priorités/Résultats escomptés

43. La plus large utilisation possible sera faite des infrastructures et des réseaux existants - notamment le réseau mondial de pôles commerciaux (réseau GTPNet), en étroite coopération avec le Centre du commerce international pour diffuser l'information auprès des utilisateurs finaux dans les pays en développement et les pays en transition.

44. On veillera à une exploitabilité optimale de la bourse électronique de commerce (ETO), en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Les données ETO seront diffusées de telle sorte que les PME et les pôles commerciaux dans les régions moins avancées puissent en tirer le plus grand profit.

45. Ces efforts devraient produire les résultats pratiques suivants :

- a) mise au point d'outils Internet/Web accessibles à un plus grand nombre de PME dans un plus grand nombre de pays, pour la collecte, le formatage et la recherche de l'information commerciale, ce qui réduira le prix de celle-ci pour les PME des pays en développement;
- b) généralisation du format compatible EDIFACT pour les données ETO;
- c) élargissement de l'éventail des données et des informations commerciales mises à la disposition des pôles commerciaux et de leurs utilisateurs finals.

Encadré 6 : Une nouvelle norme compatible UN/EDIFACT pour la diffusion des données de la bourse électronique de commerce (données ETO)

Dans la phase initiale du programme, l'échange d'informations entre pôles commerciaux se limitait au courrier traditionnel ou à la télécopie. Par la suite, un nombre croissant de pôles commerciaux ont commencé d'utiliser des systèmes de messagerie électronique. Cette amélioration des communications a beaucoup aidé les pôles commerciaux dans leur mission d'assistance : une information sur des contacts commerciaux, sur les réglementations à l'exportation et à l'importation ou sur des marchés de produits peut désormais être rapidement obtenue auprès de pôles commerciaux à l'étranger et être fournie aux petites et moyennes entreprises locales. De plus, les pôles commerciaux qui ont accès aux services World Wide Web d'Internet peuvent pleinement participer aux services d'information en ligne du réseau GTPNet.

Après le lancement du réseau GTPNet lors du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale (octobre 1994), il est apparu évident que la dimension de ce réseau imposait de définir des normes d'échange applicables à une diversité de moyens de communication (télécopie, messagerie électronique, EDI, etc.). Cela permettrait a) un échange structuré d'informations provenant de bases de données, b) une exploitation indépendante d'outils informatiques et de moyens de communication, et c) un téléchargement facile, en grande partie automatisé, dans les propres bases de données des demandeurs.

En définissant les critères d'établissement et de fonctionnement des pôles commerciaux, la CNUCED a donc précisé que "les solutions et les systèmes développés par et pour les pôles commerciaux [seraient] interconnectables et interexploitables". Cela implique le respect de normes internationales, en particulier des normes encouragées par l'ONU (UN/EDIFACT, par exemple), et l'utilisation de classifications internationales types de produits et de systèmes de communication ouverts reposant sur des normes techniques internationales.

En juin 1995, un groupe de 13 experts (experts de l'EDI et représentants des pôles commerciaux, de la CNUCED, du CCI et de la Commission économique pour l'Europe de l'ONU) a donc été réuni à Genève, à la demande de la CNUCED. Sa principale tâche était d'examiner les modalités d'échange d'informations avant transaction au sein du réseau GTPNet et les liens entre les phases prétransactionnelles et transactionnelles. L'accent a été mis sur l'utilisation de normes internationales en tant que condition indispensable à l'interopérabilité du réseau GTPNet. A ce jour, l'une des principales réalisations du groupe est la mise au point d'une norme compatible UN/EDIFACT pour les données ETO, sur la base d'un sous-ensemble du message PRICAT (catalogue/liste de prix)

6. Télécommunications

Problèmes

46. Dans les pays en développement, la révolution de l'information et des télécommunications a été considérée comme une ouverture inespérée (la diminution rapide des ratios coûts/performance permettant aux nouvelles entreprises de prendre le train en marche et de passer directement à des niveaux supérieurs de productivité), mais aussi comme une autre "révolution pour les riches".

47. Dans les années 80, les grandes sociétés multinationales ont rapidement mis à profit les nouvelles technologies de télécommunication pour renforcer leur capacité concurrentielle en matière de coûts, d'innovation et de différenciation de produits. Les technologies qu'elles ont utilisées sont désormais à la portée des PME, y compris dans les pays en développement, à un coût beaucoup plus faible. Il en résulte un vaste potentiel de développement par une intégration plus poussée de ces petits opérateurs dans la nouvelle "société mondiale de l'information".

48. Les services occupent une place croissante dans la production et le commerce au niveau mondial, et les télécommunications offrent souvent de nouveaux moyens d'exporter et d'importer de tels services, soit directement (par exemple, télé-enseignement pour des services d'éducation), soit indirectement (par exemple, promotion de sites ou d'hôtels sur Internet pour le tourisme). Cela représente un impressionnant potentiel de diversification du commerce dans de nombreux pays en développement et pays en transition.

49. De plus, pour être efficaces, les transactions commerciales doivent désormais s'accompagner de flux de commerce international, qui sont beaucoup moins onéreux et beaucoup plus fiables lorsqu'ils empruntent des moyens de télécommunication électroniques. Dans ces conditions, un pays ou une entreprise qui n'a pas accès à des communications internationales efficaces est souvent inexorablement condamné à la marginalisation.

Activités/Incidences sur le développement

50. Il faut continuer de promouvoir et d'améliorer l'accès à des moyens de télécommunication peu coûteux, adaptés aux impératifs du développement, qui permettront aux petites et moyennes entreprises des régions moins avancées de devenir compétitives sur les marchés internationaux.

51. Les investisseurs privés ne financeront le développement ou la modernisation d'infrastructures de télécommunication que s'ils peuvent compter

sur une masse critique d'utilisateurs. Si une telle masse critique peut être dégagée à partir d'un grand nombre d'entreprises locales (en particulier de PME), de nouvelles infrastructures de télécommunication contribueront à renforcer l'emploi local, le transfert de technologie et l'activité économique. Le commerce international est un domaine dans lequel de tels résultats peuvent être rapidement obtenus, ce qui justifie l'action de la CNUCED.

52. La CNUCED peut également beaucoup contribuer à sensibiliser davantage les pays en développement et les pays en transition aux effets potentiels sur le commerce et le développement des tendances les plus récentes concernant ce qu'il est convenu d'appeler "l'infrastructure mondiale de l'information" (GII). Ses activités dans ce domaine devraient rester pragmatiques et axées sur le commerce ^{7/}. Elles devraient être conçues et exécutées en complément des activités réalisées par des organisations spécialisées dans le domaine des télécommunications, telles que l'Union internationale des télécommunications (UIT), et d'autres organismes internationaux compétents tels que l'Association Internet.

53. Les incidences sur le développement de ces activités pourraient être résumées comme suit :

- a) Les retombées concrètes pour les régions moins avancées d'une utilisation plus intensive des technologies de l'information seraient un renforcement de la compétitivité commerciale de leurs petites et moyennes entreprises et aussi une diversification de leurs échanges;
- b) Une demande intérieure viable de services d'information apparaîtrait, ce qui conduirait les investisseurs étrangers à s'intéresser davantage au financement d'infrastructures locales d'information dans ces régions.

Priorités/Résultats escomptés

54. Dans ce contexte, les priorités de la CNUCED seront les suivantes :

^{7/} L'annonce faite par le président Jacques Santer à l'ouverture de la conférence ministérielle du G-7 sur "La société de l'information et le développement", organisée à Midrand (Afrique du Sud) deux jours après la fin de la neuvième session de la Conférence, concernant la décision de la Commission européenne d'affecter 11 millions d'Ecus à la création de pôles commerciaux en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, confirme l'intérêt de la communauté internationale pour ce type d'approche pragmatique.

- a) Promouvoir, auprès des pôles commerciaux et de leurs utilisateurs, une meilleure compréhension et une meilleure connaissance des aspects relatifs au commerce de la nouvelle infrastructure mondiale de l'information. Une coopération sera instaurée avec l'UIT pour permettre une participation active des milieux commerciaux des pays en développement et des pays en transition à des activités régionales en matière de télécommunications, en particulier par le biais des pôles commerciaux. Des efforts immédiats seront faits pour que des représentants des pôles commerciaux puissent participer aux réunions et ateliers interactifs sur les télécommunications de l'UIT (Genève, septembre 1997);
- b) Poursuivre une coopération active et lancer des activités conjointes avec des partenaires des secteurs public et privé en vue de promouvoir l'intégration des petits opérateurs dans la nouvelle société mondiale de l'information du point de vue de l'efficacité commerciale. Les activités devraient être concentrées sur la fourniture ou l'adaptation de produits et de services de télécommunications répondant aux besoins spécifiques des pays en développement, en particulier des PMA;
- c) Promouvoir l'utilisation d'outils novateurs, bon marché, adaptés aux impératifs du développement, pour le commerce électronique à travers le réseau mondial de pôles commerciaux. Il s'agira notamment de développer des outils informatiques visant à garantir la sécurité des échanges de données ETO sur le réseau Internet. Ces outils devraient être testés dans un grand nombre de pays en développement, y compris des PMA.

55. Les principaux résultats escomptés des activités susmentionnées seraient les suivants :

- a) Des activités auront été conçues et exécutées conjointement avec l'UIT et d'autres partenaires intéressés en vue d'associer un grand nombre de pôles commerciaux à des activités, des ateliers et des échanges concernant les télécommunications;
- b) Des projets expérimentaux auront été mis au point pour fournir des instruments utilisables sur le réseau Internet et des services connexes d'appui au commerce à un nombre important de pôles commerciaux dans les pays en développement (y compris les PMA) et les pays en transition;

- c) Grâce aux nouveaux outils informatiques du réseau GTPNet, un grand nombre de PME des pays en développement et des pays en transition deviendront capables de participer activement au commerce électronique et d'assurer leur présence sur de nouveaux marchés à l'étranger.

Encadré 7 : Le réseau mondial de pôles commerciaux (réseau GTPNet)

Le réseau GTPNet a été officiellement lancé par le Secrétaire général de l'ONU, M. Boutros Boutros-Ghali, lors du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale (Columbus, Ohio) en octobre 1994. Depuis, ce réseau ainsi que de nombreux pôles commerciaux ont bénéficié d'importants progrès technologiques.

L'un des facteurs déterminants du succès initial du réseau GTPNet a été le Centre de développement des pôles commerciaux (CDPC), créé en 1992 par la CNUCED à Bangkok (Thaïlande), en coopération avec l'Asia Institute of Technology; ce centre est, depuis juillet 1995, installé dans les locaux du Royal Melbourne Institute of Technology, en Australie. Etabli dans le cadre de la stratégie de décentralisation adoptée par le Programme spécial sur l'efficacité commerciale de la CNUCED, le CDPC a été chargé de mettre au point des outils novateurs et des interfaces pour le réseau GTPNet, dont la bourse électronique de commerce (ETO), le site World Wide Web du GTPNet sur le réseau Internet, et le "Relais Internet" des pôles commerciaux (voir plus loin).

A l'heure actuelle, le réseau GTPNet possède deux serveurs World Wide Web, l'un à Genève, l'autre à Melbourne. L'existence de ces deux serveurs facilite considérablement l'accès au réseau. La facilité et la rapidité d'accès continuent de s'améliorer rapidement et régulièrement, avec la création de sites miroirs dans différentes régions du monde; des sites miroirs ont déjà été installés dans les villes ci-après, principalement dans des universités : Tokyo, Ljubljana, Los Angeles, Sidney, Singapour, Prague, Moscou, Namur, Port of Spain, Las Palmas, Varsovie, Jakarta, Johannesburg, Tampere, Hong-kong, Rio de Janeiro, ainsi qu'au Zimbabwe. En outre, plusieurs pôles commerciaux exploitent leur propre serveur - par exemple à Colombus, Tampere, Jakarta, Harare, Namur, ou Los Angeles.

Par ailleurs, une trentaine de pôles commerciaux offrent la totalité des services Internet (WWW, groupes de discussion, gopher, etc.) par l'intermédiaire de fournisseurs d'accès locaux. La plupart des pôles commerciaux qui ne peuvent encore bénéficier de la totalité des services Internet échangent des informations par courrier électronique (ils sont également une trentaine).

L'accès à Internet est toutefois encore loin d'être véritablement universel. Dans les pays où cet accès reste difficile, les entreprises locales peuvent obtenir ou produire une information en page Web grâce au Relais Internet de la CNUCED. Le Relais Internet permet aux pôles commerciaux (en particulier dans les pays en développement) qui n'ont pas accès à Internet d'utiliser les serveurs du CDPC de la CNUCED en tant que dépôts de données; il aide aussi les pôles commerciaux des pays développés comme des pays en développement à exploiter les techniques de conception graphique les plus récentes pour établir leurs pages d'accueil et leurs catalogues de produits.

Le trafic Web sur le réseau GTPNet a progressé de façon exponentielle depuis l'ouverture du site Web en janvier 1995. Les deux principaux serveurs ont enregistré un total de 2,6 millions d'appels en janvier 1996, et de 3,2 millions d'appels en février 1996. Le site WWW du CDPC de la CNUCED apparaît ainsi comme l'un des sites commerciaux les plus actifs du réseau Internet.

7. *Priorités intersectorielles*

a) *Facilitation du transport en transit*

Problèmes

56. Le commerce régional et international des pays sans littoral est entravé par des frais de transit élevés, dont la diminution dépend non seulement d'une coopération entre les nations commerçantes, mais aussi beaucoup de l'amélioration des installations et des procédures de transit dans les pays de transit. Toute stratégie visant à réduire les frais de transit et à développer le commerce régional et international exige donc la mise en oeuvre conjointe de programmes d'action concrets dans des domaines prioritaires précis. Les avantages communs pour les pays intéressés d'une amélioration des systèmes inter-Etats et de transit justifieront la réalisation des nouveaux investissements nécessaires pour surmonter les blocages dus aux infrastructures matérielles et les obstacles d'ordre juridique et administratif.

Activités/Incidences sur le développement

57. Une étude complète des infrastructures matérielles nécessaires au développement du commerce régional et international ainsi que des dispositions à prendre pour éliminer les goulets d'étranglement sera réalisée. Une attention particulière sera accordée aux mesures visant à améliorer l'ensemble des éléments immatériels (aspects institutionnels, procédures, réglementation, de gestion, etc.) qui jouent un rôle crucial dans la circulation effective des biens. A partir de cette étude, on définira les éléments d'un accord-cadre sur le transport en transit et les modalités de son application à des couloirs de transit particuliers. Les activités considérées comme des éléments indispensables de tout accord-cadre sur le transport en transit sont énumérées ci-après :

- a) Politique de transport en transit mettant l'accent sur la création d'un environnement commercial de marché, concurrence entre les modes de transport et les couloirs de transit visant à assurer l'efficacité économique des opérations de transport en transit;

- b) Conditions propices au développement et à l'exploitation d'infrastructures de transport en transit, notamment à la diversification des itinéraires de transit, et promotion de programmes de maintenance visant une meilleure utilisation des infrastructures existantes de transport en transit;
- c) Concession de licences d'exploitation, établissement de barèmes;
- d) Harmonisation des dispositions juridiques régissant les opérations de transport en transit;
- e) Mise en place d'un suivi des activités de transport en transit dans différents couloirs à l'aide d'indicateurs élaborés dans le cadre du programme SIAM;
- f) Mise au point de systèmes de transit douanier.

58. Si l'on veut mettre en place des infrastructures de transit et des itinéraires de transport répondant à des normes techniques harmonisées valables pour toutes les opérations de transit, il est fondamental de définir les couloirs de transit. L'élaboration de normes minimales relatives aux itinéraires de transit permet aux gouvernements de s'entendre sur une réglementation commune concernant les spécifications des véhicules en circulation (largeur, longueur, poids, hauteur), leur charge maximale par essieu, leur poids maximal et leurs normes de pollution.

59. L'utilisation d'instruments appropriés pour la mise en oeuvre des aspects techniques des accords de transit contribuera à une gestion optimale des installations et mécanismes administratifs, condition sine qua non pour que ces accords permettent de réaliser des économies et stimulent le commerce.

Priorités

60. L'expérience de la CNUCED en matière d'assistance technique semble indiquer que des accords-cadres seraient le meilleur moyen de promouvoir la coopération régionale dans le domaine du transport en transit. Ce type d'accord qui par nature englobe un large éventail de questions, est davantage susceptible de garantir une prise en compte équilibrée des intérêts des fournisseurs et des utilisateurs de services de transport en transit.

61. Les dispositions institutionnelles doivent être prises au niveau des pouvoirs publics et de l'industrie pour suivre et examiner la mise en oeuvre des mesures convenues. Du fait de la diversité des questions et des problèmes relatifs au transport en transit, le processus de décision gouvernemental devrait avoir un effet bénéfique sur des consultations interministérielles. Par ailleurs, il faudrait que les mécanismes institutionnels

intergouvernementaux aient les moyens techniques et politiques non seulement de suivre la mise en oeuvre des mesures convenues, mais aussi d'apporter les adaptations et les modifications exigées par l'évolution des besoins du commerce de transit.

62. Les mesures prioritaires à prendre pour améliorer les opérations de transport en transit seront fondées sur une analyse approfondie du couloir concerné et comporteront des propositions concernant la contribution des infrastructures institutionnelles au bon fonctionnement des mécanismes de transit, la mesure des résultats des couloirs de transit, l'exploitation d'outils du SIAM et du SYDONIA sur certains itinéraires de transit et l'utilisation des technologies de l'information en vue d'améliorer les résultats des couloirs de transit.

63. Etant donné la complexité des opérations de transport en transit et la diversité des régimes actuellement en vigueur, il est proposé de réunir un groupe d'experts sur le transit qui traiterait les divers aspects techniques de l'élaboration et de la mise en oeuvre d'accords de transit. Cette proposition a déjà été entérinée par le Conseil du commerce et du développement à sa réunion directive de juillet 1996. Le groupe d'experts devra notamment donner son avis sur les meilleurs moyens de mettre en oeuvre les aspects techniques des accords de transit, à l'aide d'instruments dont dispose déjà la CNUCED pour accroître l'efficacité commerciale et l'efficacité des transports.

b) Mise en valeur des ressources humaines

Problèmes

64. Les ressources humaines sont plus que jamais un élément primordial de la compétitivité. Quand les procédés de production, les goûts des consommateurs et les modèles d'organisation changent rapidement, la qualité des ressources humaines devient le seul élément stable sur lequel une entreprise ou une économie nationale peut fonder son avantage comparatif. Le renforcement des capacités dans ce domaine souffre le plus souvent, dans de nombreux pays en développement (en particulier dans les pays les moins avancés), d'un paradoxe bien connu : lorsque des individus sont formés dans une discipline dont les spécialistes sont très demandés sur le plan international, on assiste à une fuite des cerveaux qui fait que l'activité de formation peut en fait aboutir à une diminution des ressources humaines locales.

65. Dans un domaine tel que celui de l'infrastructure des services pour le développement et de l'évaluation de l'efficacité commerciale, un tel phénomène risque d'autant plus de se produire que l'on a affaire à des approches

novatrices du commerce et du développement ainsi qu'à des questions qui ne sont pas traitées dans les manuels. Il est donc essentiel de mettre en place, au sein de la Division, un important volet de mise en valeur des ressources humaines axé sur la formation d'instructeurs. Il faudrait en même temps continuer de fournir les outils les plus récents en matière de compétitivité commerciale, ce dont seul le personnel spécialisé de la Division peut se charger.

66. Par ailleurs, les nouvelles technologies offrent des moyens importants et novateurs de formation individuelle grâce à l'association de techniques de formation classique et de techniques de télé-enseignement, ces dernières étant devenues véritablement interactives avec le développement de réseaux tels qu'Internet.

67. Les entreprises productives et les services d'appui à leurs activités commerciales sont, les unes et les autres, tributaires de leur personnel. Directeurs, cadres et employés doivent tous avoir les connaissances, l'expérience, les qualifications et la motivation voulues. La présence de ces qualités dépend de nombreux facteurs qui ne sauraient exister spontanément : une planification de la mise en valeur des ressources humaines s'impose. Si la formation est l'une des pierres angulaires de la mise en valeur des ressources humaines, celle-ci devrait également comporter des mesures destinées à attirer le personnel ayant les qualités requises dans chaque secteur, l'établissement de plans de carrière permettant de former et de conserver un personnel hautement qualifié et une analyse des conditions de travail en vue d'une utilisation optimale des qualités accumulées.

Activités/Incidences sur le développement

68. La mise en valeur des ressources humaines est un élément crucial des activités de la CNUCED dans le domaine de l'infrastructure des services pour le développement et de l'évaluation de l'efficacité commerciale et ce, pour trois grandes raisons :

- a) De par son caractère intersectoriel, ce domaine d'activité se prête manifestement à des économies d'échelle et d'envergure dans le cadre de la mise en valeur des ressources humaines;
- b) Forte de son expérience dans le domaine des outils audiovisuels et des technologies de pointe, la Division est à même de tirer immédiatement parti des possibilités les plus récentes offertes aux instructeurs et aux concepteurs de cours;

- c) L'expérience acquise par la Division dans la mise en oeuvre de ses programmes, déjà anciens, d'assistance technique (concernant notamment le SIAM, le SYDONIA, la facilitation du commerce, les pôles commerciaux, ainsi qu'une expérience directe et diversifiée de la formation de personnel dans les pays insulaires et les pays sans littoral, par exemple) n'a cessé de démontrer que, quelle que soit la qualité des technologies, le facteur humain est l'ingrédient essentiel du succès.

69. Il faut proposer davantage de cours de formation aux entreprises et aux secteurs de services, assortis de mécanismes permettant de s'assurer que ces cours peuvent être suivis par un large éventail de catégories de personnel commercial et que l'enseignement dispensé est utilisé dans la pratique pour accroître les échanges et leur rentabilité. La CNUCED veillera en particulier à proposer des cours de formation en complément de toutes ses activités d'appui du commerce.

70. Des domaines d'action prioritaires seront définis en matière de formation en accordant autant d'attention aux perspectives d'essor du commerce qu'à la réduction des coûts commerciaux. Les bénéficiaires en seront les négociants et les prestataires de services d'appui au commerce. On s'efforcera de faciliter la formation individuelle en exploitant les possibilités d'enseignement interactif qu'offrent les CD-ROM et Internet.

71. Une grande partie des cours de formation à élaborer porteront directement sur les systèmes recommandés ou appliqués par la CNUCED. D'autres cours seront néanmoins conçus afin de mieux faire comprendre la nécessité d'utiliser de tels systèmes, d'expliquer les nouveautés techniques ou commerciales indépendantes qui ont besoin d'être exploitées ou simplement de dispenser les connaissances et les qualifications nécessaires à l'amélioration des résultats dans un secteur.

Priorités/Résultats escomptés

72. Les sujets à traiter ne seront définis qu'après approfondissement des travaux dans chaque secteur. Le matériel de formation pourra être mis au point directement par le secrétariat ou par des institutions ou organismes commerciaux coopérants qui possèdent les compétences requises. Une attention particulière sera accordée aux possibilités de mettre au point du matériel didactique dans les pays qui ont le plus grand besoin de formation, comme cela se fait dans le réseau TRAINMAR lancé par la CNUCED en 1980 (voir encadré). On s'attachera également à créer des conditions permettant aux pays bénéficiaires de contrôler directement la diffusion de la formation - domaine dans lequel les pôles commerciaux et les centres du réseau TRAINMAR peuvent

jouer un rôle particulier - ainsi que de partager des données d'expérience et de collaborer à l'organisation de la formation, à l'échange d'informations pratiques et à leur application.

73. Les activités de la Division en matière de mise en valeur des ressources humaines seraient menées dans le cadre du programme TRAINFORTRADE, qui devrait être commun à toutes les activités de formation de la CNUCED. Dans l'attente des ressources extrabudgétaires nécessaires, les activités sectorielles prévues sont exposées ci-après :

- a) Transports : formation dans le cadre du projet relatif au SIAM, notamment de cadres supérieurs des organismes portuaires et des réseaux de transport ferroviaire et lacustre, visant à aider les bénéficiaires à tenir compte des informations reçues dans leurs décisions de gestion. Une formation sera également dispensée aux utilisateurs du SIAM, à savoir les transitaires et les chargeurs, en vue d'améliorer les services, la logistique générale et les moyens d'accès à l'information. La coopération pourra également porter sur la conception de nouveaux cours, la tarification portuaire et la formation à la gestion de la qualité du personnel des administrations portuaires et des compagnies maritimes;
- b) Questions juridiques intersectorielles : séminaires et ateliers se rapportant aux notions et pratiques juridiques commerciales, telles que les "INCOTERMS", les connaissements et autres documents de transport, les contrats de vente et les modalités de paiement. Il est prévu de réaliser un dossier d'information exposant l'essentiel des aspects et des pratiques du droit commercial international;
- c) Compétitivité commerciale des petites et moyennes entreprises : formation du personnel opérationnel, des directeurs et des utilisateurs de pôles commerciaux;
- d) Facilitation du commerce : dans le cadre du SYDONIA, élaboration de programmes de formation dans le domaine douanier - en particulier mise en place de centres de formation douanière dans les zones qui en sont dépourvues et formation de techniciens (informaticiens) - et de cours pratiques consacrés à l'évaluation des risques, aux techniques de gestion douanière, etc.

74. Parallèlement aux travaux novateurs menés dans tous les secteurs, on s'attachera spécialement à appuyer le réseau TRAINMAR et à favoriser son développement afin que les besoins des acteurs les plus modestes et les moins

structurés du commerce maritime soient mieux satisfaits. Les centres TRAINMAR proposent déjà des services de formation dans plus de 50 pays. Si des modalités de coopération active entre les centres TRAINMAR de pays voisins existent dans la plupart des régions, il n'en va pas de même dans certaines parties d'Afrique, où l'on s'efforcera donc d'améliorer la situation. On s'attachera aussi à renforcer l'autonomie des mécanismes de coordination, en veillant tout particulièrement à ce que les centres des pays riches puissent fournir des conseils et des orientations sur l'adaptation aux nouvelles technologies et pratiques commerciales.

75. Une série de cours seront élaborés en vue de faciliter la mise en oeuvre des systèmes conçus par la CNUCED et, de manière plus générale, de contribuer à l'amélioration du commerce. Des capacités locales de formation devraient être mises en place pour assurer la diffusion des cours selon les objectifs fixés. En fonction des ressources disponibles, huit cours au moins par an devraient être conçus sous le contrôle de la CNUCED; des centres locaux de formation devraient être progressivement ouverts, permettant de former environ 2 000 personnes dès la première année et chaque année suivante, avec des incidences directes sur le volume des échanges, la rentabilité et le développement.

Encadré 8 : le programme TRAINMAR

Le programme TRAINMAR a été créé en 1980 afin de répondre, de manière rationnelle et pragmatique, à la forte demande, dans les pays en développement, de cadres qualifiés dans les domaines des transports maritimes, de l'exploitation portuaire et du transport multimodal.

L'objectif initial du programme est de renforcer les centres locaux de formation de cadres et responsables du secteur maritime dans les pays en développement et les pays en transition. Ces centres TRAINMAR deviennent capables d'organiser eux-mêmes des programmes de formation adaptés aux besoins locaux. Par ailleurs, utilisant une approche commune, ils sont à même de coopérer entre eux afin d'améliorer la qualité et l'éventail des formations que chacun propose. C'est là le rôle à long terme du programme TRAINMAR.

Le programme TRAINMAR a mis en place un réseau mondial de centres de formation de cadres maritimes dans plus de 50 pays. Ces centres appliquent une methodologie uniforme et mettent en commun leurs produits, leurs ressources et leur expérience. Grâce à ce réseau, ils peuvent échanger plus d'une quarantaine de modules de formation, ce qui leur permet de s'adapter rapidement et efficacement aux nouveaux besoins. Cette formation, qui dispense aussi bien des connaissances immédiates que des qualifications indispensables au développement des carrières, est la pierre angulaire d'une mise en valeur ô combien nécessaire des ressources humaines.

Des réseaux régionaux ont été mis en place sur tous les continents afin de faciliter une collaboration permanente. Des organismes des pays développés affiliés au réseau fournissent également un appui technique.

Les cours de formation peuvent désormais s'adresser, au-delà des prestataires de services de transport, aux utilisateurs de ces services et aux intermédiaires, ce qui élargit le champ des compétences enseignées à l'ensemble du commerce maritime.

Le rôle de la CNUCED est d'aider les nouveaux centres, de favoriser les contacts et le développement des activités de manière à satisfaire tous les besoins liés au commerce maritime, d'exercer un contrôle de la qualité et de stimuler la coopération. De plus, la CNUCED aide les centres TRAINMAR à promouvoir des politiques de mise en valeur des ressources humaines concernant les transports maritimes, et à inciter les entreprises à encourager et à financer la formation de leurs cadres face aux mutations constantes et aux enjeux du commerce mondial.

c) Questions juridiques

Problèmes

76. Toute transaction commerciale internationale suppose un certain nombre de contrats distincts et liés ainsi que la participation de nombreuses parties originaires de pays différents. Les contrats de vente, le transport, l'assurance et le financement sont les principaux éléments d'une transaction commerciale internationale. Divers services ou procédures annexes viennent s'y greffer : douanes, intermédiaires, etc. Chaque élément d'une transaction commerciale internationale est soumis à réglementation. Les règles et règlements en vigueur vont des lois impératives aux règles et pratiques commerciales volontaires en passant par les us et coutumes du commerce international. En général, les contrats commerciaux sont régis par le principe de la liberté contractuelle, la législation nationale ou les conventions internationales ne s'appliquant qu'en l'absence d'autres dispositions prises par les parties contractantes. Certains aspects du commerce international, tels que le transport, sont néanmoins sujets à des lois impératives.

77. Si l'existence d'un cadre réglementaire uniforme et moderne facilite le commerce international, son absence constitue un obstacle sérieux à la participation des pays en développement. Dans de nombreux pays en développement et pays en transition, la législation, quand elle existe, est souvent anachronique et incomplète. Les mutations technologiques et économiques doivent s'appuyer sur un cadre réglementaire approprié si l'on veut que les pays en tirent le meilleur parti possible.

78. L'efficacité commerciale passe par la connaissance fondamentale des mécanismes du commerce international et des règles, règlements et normes pertinents. Pour nombre de pays en développement et pays en transition, le manque de compétences techniques de ceux qui participent au commerce international pose de graves problèmes, de même que l'absence fréquente de transparence et d'accès à l'information et à l'évolution législative les plus récentes concernant le commerce international.

Activités/Incidences sur le développement

79. Les activités juridiques de la Division devraient viser essentiellement à aider les pays en développement et les pays en transition à se doter d'un cadre réglementaire propice au développement du commerce international et des services liés au commerce. Des conseils et une assistance juridiques seront fournis aux pays en développement sur les mesures à prendre pour surmonter les obstacles juridiques à l'utilisation de l'EDI dans le commerce international. Ces activités seraient menées en coopération avec les organisations (telles que la CNUDCI, la CEE, le CCI, le CMI) qui travaillent à la mise en place de mécanismes juridiques destinés à promouvoir l'EDI.

80. Conformément aux recommandations du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale, des services consultatifs peuvent être assurés, pendant la période de transition vers le commerce électronique, concernant l'utilisation, chaque fois que possible, de documents de transport non négociables tels que les lettres de transport à la place de documents négociables, afin de réduire les coûts et les délais superflus.

81. On suivra les réformes de la législation de divers pays concernant la privatisation et la libéralisation des services liés au commerce - transports, services portuaires, assurances, etc. - et on diffusera des informations à leur sujet. Les pays en développement peuvent, à leur demande, recevoir une assistance pour réformer leur législation.

82. Afin d'accroître les capacités commerciales des importateurs et des exportateurs, des informations seront diffusées sur les problèmes juridiques inhérents à divers éléments des transactions commerciales internationales

(contrats de vente, assurances, transports, financement, douanes, etc.). A cette fin, on pourrait élaborer des dossiers didactiques et organiser des cours et des ateliers de formation.

83. Conformément aux recommandations du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale, des conseils et une assistance seront prodigués aux pays en développement concernant l'élaboration de normes minimales à l'intention des agents en douane, des courtiers et autres intermédiaires, afin d'accroître l'intégrité et le professionnalisme des bénéficiaires. A cet égard, les normes minimales de la CNUCED applicables aux agents maritimes peuvent être très utiles.

84. Enfin, on encouragera une uniformisation des lois applicables aux différents modes de transport. Des services consultatifs seront proposés pour la définition d'un cadre réglementaire dans les secteurs - transport multimodal, exploitation de terminaux - dépourvus d'un régime juridique adapté.

85. Toutes ces activités seront menées en collaboration étroite avec les ONG compétentes et le secteur privé. En favorisant une plus grande certitude et uniformité du droit et des procédures du commerce international, elles accroîtront la participation, notamment des acteurs les plus modestes, à ce commerce. L'instauration d'un cadre juridique adapté à l'EDI réduira les coûts de transaction, améliorera la sécurité et accélérera la livraison des marchandises. La diffusion d'informations sur l'évolution du droit accroîtra la transparence et contribuera à l'uniformisation des législations. Elle permettra également à certains pays en développement de profiter de l'expérience des pays ayant déjà procédé aux nécessaires réformes de leur législation. Etant mieux informées, les parties commerçantes prendront de meilleures décisions concernant leurs arrangements contractuels, évitant ainsi les retards, les surcoûts et les différends.

Priorités/Résultats escomptés

86. Les questions susmentionnées pourraient être traitées dans l'ordre de priorité ci-après :

- a) Suivi de l'évolution des législations régissant l'utilisation de l'EDI dans le commerce international et fourniture de services consultatifs aux pays désireux d'adopter des dispositions légales visant à éliminer les obstacles juridiques dans ce domaine;

- b) Elaboration d'un dossier didactique sur les questions de droit inhérentes aux transactions commerciales internationales : contrats de vente, assurances, transports, financement, etc.;
- c) Diffusion d'informations sur les réformes récentes de la législation concernant la libéralisation et la privatisation des services liés au commerce (transports, services portuaires, assurances, etc.), dans les bulletins déjà publiés par la Division;
- d) Assistance technique et conseils, à la demande, pour l'harmonisation et la modernisation de la législation relative au commerce et aux transports aux niveaux national/sous-régional ou régional;
- e) Conseils et assistance, à la demande, pour l'élaboration de normes intéressant les intermédiaires (agents maritimes, courtiers, agents en douane, etc.);
- f) Organisation de séminaires et de conférences, à la demande.

87. Les activités susmentionnées devraient aboutir à :

- a) Créer un cadre juridique propice à un commerce international efficace;
- b) Améliorer l'environnement commercial grâce à l'utilisation d'outils modernes comme l'EDI;
- c) Réduire autant que possible les risques inhérents au commerce international grâce à de meilleures pratiques commerciales.

III. PROPOSITIONS PRATIQUES/EVALUATION DE L'EFFICACITE COMMERCIALE

88. Compte tenu des problèmes, activités et priorités décrits plus haut, il est proposé que la Commission convoque deux réunions d'experts en 1997 sur les thèmes suivants :

- a) Le transit : C'est un domaine d'une importance particulière et immédiate pour de nombreux pays en développement et pays en transition, où l'expérience pratique acquise par la CNUCED (grâce à des programmes comme le SIAM et le SYDONIA, et à ses travaux sur divers accords relatifs à des couloirs de transit) et l'accès aux technologies nouvelles constituent un capital qui pourrait être rapidement mis à profit. Conformément à ce qui est indiqué plus

haut, au paragraphe 63, il est proposé que la Commission convoque cette première réunion d'experts début avril 1997, et lui demande de définir les moyens et les outils nécessaires pour simplifier l'application des accords de transit.

- b) Les télécommunications. En raison de l'évolution rapide du commerce électronique et des possibilités offertes aux acteurs les plus modestes d'accéder aux réseaux mondiaux d'information, les télécommunications seront l'une des priorités de la communauté commerciale en 1997. Un groupe d'experts pourrait poursuivre les travaux réalisés dans ce domaine pour le Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale et aider la communauté internationale à mieux définir les perspectives et les enjeux, du point de vue de l'efficacité commerciale, pour les PME et les pays en développement des technologies interactives les plus récentes, notamment d'Internet. Comme indiqué au paragraphe 54 plus haut, la meilleure période pour organiser cette réunion d'experts serait septembre 1997.

89. Il appartiendra ensuite à la Commission, compte tenu des résultats des travaux susmentionnés et de ses propres activités, de définir et d'examiner les orientations possibles découlant des activités d'évaluation de l'efficacité commerciale demandées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa neuvième session. Il est donc proposé que, conformément au paragraphe 94 du document final de Midrand, la CNUCED poursuive ses travaux préparatoires visant à encourager et à appuyer l'examen par les pays en développement de l'efficacité de leurs services d'appui au commerce. L'objectif de cet examen serait de mettre au point et d'utiliser des indicateurs afin d'évaluer les obstacles rencontrés, les efforts déployés et les résultats obtenus par les pays concernant la mise en oeuvre des recommandations du Symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale et d'autres mesures visant à améliorer la compétitivité commerciale de leurs entreprises.

90. Un rapport distinct sera publié courant 1997 afin d'aider la Commission à examiner les dispositions et les priorités qui pourraient être adoptées dans le domaine considéré. Les principales caractéristiques des "évaluations de l'efficacité commerciale" susmentionnées sont exposées dans le document TD/B/COM.3/3/Add.1.
