



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/WP/128
25 juillet 2000

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme
Trente-sixième session
Genève, 11-15 septembre 2000
Point 6 b) ii) de l'ordre du jour provisoire

**MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE ADOPTÉE CONCERNANT
LE PROGRAMME RELATIF AUX PÔLES COMMERCIAUX**

Rapport intérimaire

Le présent document rend compte des progrès accomplis dans la mise en œuvre de la stratégie triennale concernant le programme relatif aux pôles commerciaux que le Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme a adoptée à sa quarante-quatrième session, en septembre-octobre 1999. Conformément à cette stratégie, les activités entreprises ont consolidé les services de base du programme et à réduire la dépendance de ce dernier à l'égard des ressources de la CNUCED. Si le développement des capacités a été fortement contrarié par l'absence de ressources extrabudgétaires, les pôles commerciaux ont néanmoins acquis une plus grande autonomie et ont réduit leur dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED grâce à la coopération régionale et au renforcement des forums de pôles commerciaux. Le site Web du GTPNet a été rénové et propose des services améliorés utilisant les technologies actuelles. La priorité sera de transférer à une organisation sans but lucratif les fonctions qui seraient mieux exécutées en dehors de la CNUCED et de recentrer le programme de travail de cette dernière sur les activités dans lesquelles elle dispose d'un avantage comparatif, notamment la formation. Comme l'a demandé le Groupe de travail, différentes options possibles sont présentées en vue de confier à une organisation sans but lucratif l'administration du système ETO. Les incidences financières de la mise en œuvre de la stratégie sont résumées dans la conclusion. Pour plus de commodité, le cadre logique de la stratégie (document TD/B/WP/120/Add.1) est reproduit en annexe du présent rapport.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Paragraphe</u> s
Introduction	1 - 2
I. ACTIVITÉS EXÉCUTÉES PENDANT LA PREMIÈRE ANNÉE CONFORMÉMENT AUX OBJECTIFS ÉNONCÉS DANS LA STRATÉGIE.....	3 - 31
A. Développement des capacités	5 - 25
a) Assistance à chaque pôle commercial	8 - 19
b) Assistance aux forums de pôles commerciaux.....	20 - 25
B. Rénovation du GTPNet.....	26 - 31
II. ACTIVITÉS À ENTREPRENDRE CONFORMÉMENT AUX OBJECTIFS ÉNONCÉS DANS LA STRATÉGIE.....	32 - 34
III. OPTIONS EN VUE DE L'ADMINISTRATION DU SYSTÈME ETO PAR UNE ORGANISATION SANS BUT LUCRATIF	35 - 39
Conclusion.....	40 - 42
Annexe : Tableau	

ans. Le troisième chapitre étudie les possibilités de confier à une organisation sans but lucratif la gestion du système ETO. Pour plus de commodité, le cadre logique de la stratégie figurant dans le document TD/B/WP/120/Add.1 est reproduit en annexe.

I. ACTIVITÉS EXÉCUTÉES PENDANT LA PREMIÈRE ANNÉE CONFORMÉMENT AUX OBJECTIFS ÉNONCÉS

3. Après avoir été approuvée par le Groupe de travail, la stratégie concernant les pôles commerciaux a été présentée et expliquée aux pôles commerciaux à l'occasion de plusieurs réunions, notamment lors de réunions régionales de pôles commerciaux tenues en et dans les Caraïbes, en Asie, au Moyen-Orient et en Amérique du Nord, ainsi qu'à la dixième

¹ La stratégie est exposée dans le document TD/B/WP/120 intitulé "Suite donnée à l'évaluation du programme relatif aux pôles commerciaux : Stratégie concernant les pôles commerciaux" et dans son annexe intitulée "Modalités d'exécution de la stratégie proposée" (TD/B/WP/120/Add.1). L'annexe présente le cadre logique de la stratégie détaillant les objectifs, les activités à entreprendre et les indicateurs de résultat y relatifs, les conditions et les risques ainsi que le calendrier d'application des activités proposées.

² "Évaluation de programmes de coopération technique : Conclusions concertées", TD/B/WP/L.93, par. b) 5.

³ Idem, par. b) 4.

session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui a eu lieu à Bangkok en février 2000.

4. Pendant la période considérée, la mise en œuvre de la stratégie et les discussions sur les orientations futures de cette dernière ont été influencées par un certain nombre de facteurs favorables et défavorables, notamment :

- L'accélération des progrès technologiques au niveau mondial et la confirmation de l'émergence de la "nouvelle économie". Elles contribuent à accroître l'intérêt suscité par le programme relatif aux pôles commerciaux, qui est considéré comme étant en phase avec cette évolution technologique. Toutefois, il est également de plus en plus clair que la CNUCED ne constitue pas le cadre le plus approprié pour améliorer la bourse de commerce électronique (système ETO) et la faire évoluer vers qui exige la participation du secteur privé et l'accès à ses ressources. L'avenir du programme dépend de l'adaptation aux nouvelles technologies et de l'exécution des activités susmentionnées;
- La nécessité de conserver, y compris dans le cadre de l'examen des options possibles, la vocation du programme de favoriser le développement, malgré l'hétérogénéité des pôles commerciaux (qui sont des entités publiques ou privées technologiquement plus ou moins avancées et financièrement plus ou moins bien dotées);
- L'augmentation du nombre de pôles commerciaux, qui est passé de 170 pendant la période considérée, auxquels s'ajoutent de nouvelles demandes émanant de pays
- L'insuffisance des ressources additionnelles dont dépendait l'exécution d'un certain nombre d'activités, en particulier en matière de renforcement des capacités;
- La mise en place d'une équipe technique compétente au sein du programme relatif aux pôles commerciaux, ce qui a permis d'intégrer les activités opérationnelles et techniques du programme ainsi que d'améliorer sensiblement la qualité et la capacité de réponse du réseau mondial de pôles commerciaux (GTPNet).

A. Développement des capacités

5. Les activités de collecte de fonds ont démarré immédiatement après l'adoption de la stratégie concernant le programme relatif aux pôles commerciaux en octobre présent, aucune source de financement extrabudgétaire n'a été trouvée pour les activités prévues.

6. En conséquence, seules les activités pouvant être financées dans la limite des ressources disponibles ont été exécutées. Faute de fonds extrabudgétaires, certaines activités prévues n'ont pu avoir lieu, à savoir la formation de concepteurs de cours et de formateurs ainsi que la conception et la diffusion de nouveaux cours dans les différentes régions du monde.

réponse à de nombreuses demandes, des directives ont été élaborées concernant la protection des noms et des logos des pôles commerciaux, du système ETO et du GTPNet. Elles ont été envoyées à tous les pôles commerciaux, accompagnées d'une note du Secrétaire général invitant les gouvernements à aider les pôles

10. Suite à la recommandation formulée dans l'évaluation approfondie du programme de la CNUCED relatif aux pôles commerciaux⁵ et compte tenu des vues exprimées par les experts et les États membres ainsi que des enseignements tirés par l'équipe chargée du programme, les conditions juridiques à remplir pour créer un pôle commercial ont été assouplies. L'obligation de constituer le pôle commercial en personne morale distincte a été supprimée. D'autres solutions sont proposées aux candidats, notamment celle de créer un pôle commercial au sein d'un établissement "hôte" ou dans un ministère. L'objectif était de rendre le cadre juridique du pôle commercial aussi peu contraignant que possible, tout en privilégiant la prestation efficace de services aux milieux économiques locaux. Divers modèles de statuts⁶ de pôle commercial, s'inspirant des cadres juridiques en vigueur, ont été élaborés afin de couvrir tous les cas de figure. Il en existe également pour les pôles commerciaux qui ont étendu leurs services en dehors de la capitale en créant des bureaux régionaux et qui ont donc besoin de définir clairement la relation juridique qui les lie à leur succursale ou à leur filiale. Ces modèles sont désormais disponibles sur le GTPNet en anglais et sont en cours de traduction dans les autres langues officielles de l'ONU.

11. Les directives révisées ont aidé le personnel du programme à répondre dans des délais plus courts et de manière uniforme aux demandes des pôles commerciaux. Elles ont en outre permis ces derniers de mieux satisfaire aux exigences de la CNUCED et de développer leurs services plus rapidement. La durée de la procédure de certification des pôles opérationnels par

⁴ Un forum de pôles commerciaux est une association de pôles établie dans une région particulière et servant de cadre à la coopération et à la coordination des activités des pôles, à leurs données d'expérience, à la définition d'une stratégie commune et à l'offre de produits et de services.

⁵ Voir le paragraphe 31 du document TD/B/WP/110.

⁶ Les statuts sont le document juridique portant création du pôle commercial.

l'information dans les pôles, et le commerce électronique dans les petites et moyennes entreprises à l'intention du personnel des pôles commerciaux nationaux). Des projets analogues ont été élaborés pour des groupes de pays les moins avancés (PMA) géographiquement ou linguistiquement proches. Si le premier projet, qui tend à faciliter l'établissement de nouveaux
Chine, est actuellement examiné par l'organisme de contrepartie chinois,

⁷ Pendant la période considérée, les pays et territoires ci-après ont reçu de la CNUCED une assistance technique financée par des donateurs : Autorité palestinienne, Bulgarie, Égypte, Hongrie, Jordanie, Maroc et Mozambique.

⁸ Le plan de coopération technique de la CNUCED pour la période 1999-2001 (TD/B/EX (20)/3, TD/B/WP/112/Rev.1) a été présenté à la douzième réunion directive du Conseil du commerce et du développement, en février 1999.

le deuxième projet a été présenté au Bureau du Coordonnateur spécial pour les PMA de la CNUCED.

16. En outre, des propositions de projet ont été élaborées par des pôles commerciaux avancés désireux d'aider d'autres pôles de leur région à devenir opérationnels. Parmi elles figurent un projet du pôle commercial sénégalais concernant l'Afrique de l'Ouest et un projet du pôle commercial international égyptien pour le Moyen-Orient. Ces propositions illustrent les possibilités croissantes d'entraide entre les pôles les plus avancés et ceux qui commencent à peine à se développer. De tels projets, s'ils étaient financés par des donateurs, pourraient contribuer grandement à renforcer les capacités des pôles d'apporter une assistance technique à d'autres pôles, ce qui constitue un élément important de leur autonomisation.

17. Parallèlement, comme les projets de formation prévus doivent être avec le personnel du programme TRAINFORTRADE, un atelier a été organisé pour que le personnel du programme relatif aux pôles commerciaux se familiarise avec la méthode de conception des cours de formation.

18. Afin de mieux sélectionner les candidats aux postes de formateur, on a entrepris d'établir un fichier de consultants possédant une expérience de la mise en œuvre de projets relatifs aux pôles commerciaux. Le fichier contient actuellement 21 noms. Il est prévu d'étoffer cette base de données avec des consultants travaillant dans et avec des pôles commerciaux au niveau national.

condition de disposer des ressources financières nécessaires, les consultants intéressés seraient formés comme concepteurs de cours et comme formateurs.

19. Certains cours généraux, par exemple ceux sur le commerce électronique, n'ont pas nécessairement besoin de tenir compte de la situation de chaque pôle commercial. Plusieurs pôles travaillant étroitement avec des universités (par exemple, Monterrey au Mexique, San Diego aux États-Unis et Perth en Australie) ont proposé d'aider à diffuser ces cours auprès des pôles compris en ligne.

b) Assistance aux forums de pôles commerciaux

20. Conformément à la stratégie concernant le programme relatif aux pôles commerciaux, le principal moyen d'assurer la pérennité du programme et de réduire sa dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED est de renforcer les capacités d'autogestion des pôles. Ce processus devrait être facilité par l'association de ces derniers au sein de forums régionaux (ou nationaux dans les grands pays). Les pôles apprendraient ainsi à travailler en commun dans l'intérêt de tous les membres du forum. L'expérience acquise serait ensuite mise à profit au niveau mondial si une fédération internationale des pôles commerciaux était officiellement créée.

21. On constate que la mise en place et, davantage encore, l'exploitation de forums régionaux ou nationaux de pôles commerciaux ne peuvent être couronnées de succès que s'il existe un nombre suffisant de pôles commerciaux fonctionnant bien et si les membres sont conscients de la valeur ajoutée que le forum peut leur apporter. Il est donc indispensable que le renforcement des futurs membres accompagne ou précède mieux encore la mise en place de forums régionaux ou nationaux. Par ailleurs, les pôles ne devraient pas créer des forums uniquement pour le plaisir, mais devraient d'abord examiner soigneusement les avantages qu'ils peuvent véritablement en tirer et appuyer résolument les activités de ces associations.

nombre de pôles opérationnels. Toutes les formalités relatives à la création du Forum interaméricain de pôles commerciaux, qui associe les pôles des Amériques, ont été accomplies. L'élaboration du cadre juridique du réseau de pôles commerciaux de la zone de libre nord-américaine, dont les statuts doivent être signés avant la fin de l'année, est bien avancée. De plus, le processus de création d'un forum régional de pôles commerciaux dans la région de l'Asie et du Pacifique a été engagé lors d'une réunion tenue à Sri Lanka en octobre 1999. L'établissement de forums régionaux dans le monde arabe et en Europe est également en discussion. Grâce aux directives et aux conseils de la CNUCED, des forums nationaux ont été mis en place en Argentine et en Espagne et un autre est en cours de constitution au Brésil.

24. Les forums nationaux et régionaux de pôles commerciaux se réunissent périodiquement en vue d'échanger des données d'expérience, d'examiner des problèmes et des solutions possibles et de sélectionner des projets d'intérêt commun. Ces associations jouent un rôle important en apportant une assistance aux nouveaux candidats. Dans ce cadre, elles pourraient aussi dispenser des cours qui pourraient être conçus par la CNUCED en coopération étroite avec les pôles commerciaux. Au sein des forums, certains pôles pourraient partager avec d'autres les produits et services qu'ils ont conçus, ce qui éviterait les doubles emplois. Outre qu'ils apprennent à gérer le programme aux niveaux régional et national, les forums jouent un rôle constructif dans l'élaboration même du programme, par exemple en formulant des questions d'intérêt commun et des propositions qui sont ensuite transmises à la CNUCED.

25. La possibilité de passer à l'étape suivante, consistant à créer une fédération internationale des pôles commerciaux, a été examinée par la CNUCED lors de réunions régionales de pôles commerciaux tenues à Curaçao (Antilles néerlandaises) et à Tampa (États-Unis), où elle a été accueillie favorablement. Néanmoins, un certain nombre de questions doivent être réglées avant que la gestion du programme soit confiée à une fédération. Il faudrait en particulier s'assurer au préalable que la fédération respectera les fondements du programme. Cela est d'autant plus important qu'il existe de grandes disparités entre les pôles commerciaux selon leur niveau de développement, leurs compétences, et leurs ressources financières, et que les objectifs des pôles établis dans des entreprises privées sont forcément divergents de ceux qui se trouvent dans des

:

- Chaque pôle commercial gère lui-même l'information commerciale, qui est normalisée et structurée, et les mises à jour des bases de données locales sont automatiquement reproduites sur le site central du GTPNet. L'information peut y être facilement trouvée grâce à des moteurs proposant des recherches à la carte.
- L'information du GTPNet est diffusée en fonction du profil de l'utilisateur. En effet, il existe différentes catégories d'utilisateurs (directeurs, cadres, membres et clients de pôles commerciaux, utilisateurs anonymes) qui ne possèdent pas les mêmes droits lorsqu'il s'agit de consulter ou de modifier les données des diverses bases du GTPNet. Cet accès sélectif à l'information et le fait qu'il soit protégé par des mots de passe garantissent l'intégrité et la confidentialité des renseignements affichés sur le GTPNet.
- Un des principaux éléments du nouveau GTPNet est le système avancé de bourse de commerce électronique (offres et demandes de biens et de services). Ce système structuré est pleinement intégré aux bases fournissant des données sur les sociétés
- Seuls les pôles commerciaux remplissant les conditions préalables et leurs membres dûment enregistrés peuvent envoyer des messages ETO. Dans un premier temps, l'accès à ces propositions commerciales est réservé aux pôles et à leurs clients reconnus. Ces utilisateurs peuvent non seulement consulter les messages ETO en ligne, mais aussi bénéficier d'un autre service du GTPNet, à savoir la transmission automatique de toutes les propositions correspondant aux critères qu'ils ont eux-mêmes énoncés dans leur profil. Grâce à ce service à valeur ajoutée qui représente un gain de temps et d'argent, les pôles peuvent élargir leur clientèle de sociétés et dégager des ressources.
- Après une période initiale, afin de toucher le plus grand nombre possible d'acteurs, les messages ETO deviennent accessibles à tous et les usagers intéressés peuvent effectuer des recherches en ligne dans la base de données du système.

- La base de données du GTPNet sur les sociétés est reliée au système ETO; elle est gérée par les pôles commerciaux et dotée d'un moteur qui peut rechercher l'information en fonction de différents critères. Elle contient des informations générales qui permettent de connaître les sociétés qui sont à l'origine des messages ETO. La qualité du système ETO s'en trouve améliorée et le fait que seules les sociétés enregistrées peuvent faire des propositions rend nettement plus crédibles les offres et les demandes affichées. Au début de juin 2000, la base de données sur les 000 dossiers environ fournis par 25 pôles commerciaux provenant de différentes parties du monde.
- Dans le système en place, les pôles commerciaux ont le droit (et la responsabilité correspondante) d'exporter directement et de mettre à jour les données relatives à leur pays, à leur pôle et à leurs clients qui sont contenues dans le site Web du GTPNet. Il en résulte un effet de synergie associant les atouts d'une présence locale aux avantages d'une base centrale de données normalisées. L'information contenue sur le site central est actualisée à chaque fois qu'une mise à jour locale intervient.
- Les pôles commerciaux et les usagers du GTPNet peuvent accéder à des groupes de discussion en temps réel (ouverts à tous ou à participation limitée), l'objectif étant de fournir un cadre pour examiner les possibilités de coopération entre pôles et stimuler la création de forums régionaux, puis d'une fédération mondiale.

28. Si confiance est indispensable, elle peut aussi être renforcée par la prestation continue de services de qualité. Pour cette raison et dans un souci de cohérence générale, la CNUCED a élaboré des dispositions et conditions types applicables à l'assistance technique apportée aux pôles commerciaux établis conformément au programme. Les pôles ne peuvent avoir accès à l'intégralité des services du nouveau GTPNet que s'ils acceptent ces dispositions et conditions.

29. Parallèlement à la rénovation du GTPNet, on a étudié la possibilité d'étoffer ce dernier avec d'autres services à valeur ajoutée. À titre d'exemple, le pôle commercial de Perth (Australie) a proposé d'aider les petites et moyennes entreprises (PME) provenant notamment de pays en développement à être présents dans le domaine des marchés publics internationaux.

30. Dans le cadre de ce projet, les pôles commerciaux seraient en mesure d'entrer en contact avec les services d'achat des organismes internationaux et présélectionneraient les PME intéressées dans leur pays. Ils informeraient également les sociétés concernées des appels d'offre auxquels elles pourraient répondre en fonction de leur profil. Suite aux discussions initiales tenues Unies à Genève, qui a été consulté sur les questions relatives aux marchés publics des organismes internationaux, et avec un donateur potentiel, un descriptif de

31. À côté des services mis au point par la CNUCED dans le cadre du GTPNet, plusieurs pôles commerciaux (en particulier au Canada, en Égypte, en Roumanie et au Sénégal), autofinancent la mise au point de produits, essentiellement de logiciels, qui répondent de manière pragmatique aux besoins de leurs clients. Ces produits à valeur ajoutée pourraient être proposés l'ensemble des

II. ACTIVITÉS À ENTREPRENDRE CONFORMÉMENT AUX OBJECTIFS ÉNONCÉS DANS LA STRATÉGIE

32. Les activités relatives aux pôles commerciaux continueront d'avoir la participation de la CNUCED au programme. À cette fin, les deux principales conditions préalables à remplir sont les suivantes :

Consolidation des services proposés par les pôles commerciaux et des règles de fonctionnement de ces derniers. Les services mis au point devraient pouvoir occuper un créneau de marché et aider de manière efficace les clients des pôles à améliorer leur compétitivité et à mieux accéder aux marchés internationaux.

Il faudrait aussi élaborer des règles et des modalités d'exploitation garantissant la pérennité de l'objectif fondamental du programme - qui est d'aider les plus participer au commerce international - après le retrait de l'organisme d'appui.

Les activités de consolidation des services proposés par le programme étant essentiellement entreprises par le secrétariat de la CNUCED, elles sont moins tributaires des ressources extrabudgétaires.

Le renforcement des pôles commerciaux, tant individuellement que collectivement. Leurs capacités devraient être développées de façon à ce qu'ils puissent, à terme, prendre en main le programme et le gérer de manière satisfaisante lorsque la CNUCED aura réduit sa participation, conformément à la stratégie adoptée par les externaliser le programme, il faut qu'un nombre suffisant de pôles commerciaux soient bien établis et viables. Collectivement, ces pôles devraient être en mesure non seulement de prendre officiellement la direction du programme, mais aussi de le gérer dans l'intérêt de tous. Il serait souhaitable que les pôles du monde entier, y compris ceux des PMA, arrivent à un stade où ils pourraient participer efficacement à la gestion du programme.

Les activités de renforcement des pôles commerciaux sont plus sensibles aux facteurs extérieurs. La plupart des pôles sont financés au moyen de ressources locales, ce qui est un atout dans la mesure où le sentiment de maîtriser localement le projet se trouve renforcé, mais peut entraver leur développement si ces ressources sont trop modestes. Le secrétariat de la CNUCED doit trouver des bailleurs de fonds pour financer les activités qui consistent, à aider chaque pôle commercial à consolider ses services et celles qui visent à renforcer les capacités d'un plus grand nombre de pôles par le biais de programmes de formation.

33. L'année prochaine, la priorité de la CNUCED concernant le programme relatif aux pôles commerciaux sera de veiller à ce que la mise en œuvre de la stratégie se poursuive, conformément aux orientations définies par les États membres de la CNUCED et en étroite consultation avec

Favorisera systématiquement le transfert des activités qui peuvent être mieux

Le système ETO est pleinement intégré à la base de données du GTPNet sur les sociétés, ce qui confère une valeur ajoutée et une plus grande crédibilité à chacune

⁹ Par. b) 4, Conseil du commerce et du développement, Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme, trente-quatrième session, "Évaluation de programmes de coopération technique, Conclusions concertées" (TD/B/WP/L.93).

¹⁰ Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, dixième session, "Plan d'action", par. 158 (TD/385).

des offres et des demandes qui sont affichées. La décision adoptée devrait donc prendre en compte à la fois le système ETO et la base de données sur les sociétés.

Un prototype de système ETO avancé a déjà été mis au point, mais doit encore être expérimenté et amélioré grâce aux observations des utilisateurs.

Le système ETO est une source importante de revenus pour un certain nombre de commerciaux. On peut en conclure, premièrement, qu'il constitue une activité rémunératrice essentielle pour de nombreux pôles et, deuxièmement, qu'il pourrait intéresser les entités qui le considèrent davantage comme une source de revenus que comme un service dont devraient bénéficier les acteurs les plus faibles du commerce international, notamment les pays en développement et les PME.

37. Comte tenu de ce qui précède, le secrétariat de la CNUCED propose que le nouveau système ETO soit transféré avec la base de données sur les sociétés dès qu'il aura fait ses preuves et qu'une entité sans but lucratif aura été trouvée pour l'administrer et le développer. Comme l'a session, il serait souhaitable que les vues de l'ensemble des pôles commerciaux existant dans le monde soient prises en compte lorsqu'une décision sera adoptée sur la question. Le secrétariat compte donc poursuivre l'examen de ce point à l'occasion de la prochaine réunion mondiale des pôles commerciaux.

38. Concernant l'externalisation du système ETO, les options ci-après peuvent être envisagées :

Option 1 : transfert du système à une fédération internationale de pôles commerciaux

L'avantage de cette solution est que les pôles commerciaux auraient nécessairement intérêt à ce que le système fonctionne bien. Étant donné que tous les pôles seraient représentés dans la fédération internationale, le risque que le système s'écarte de son objectif initial au profit d'intérêts privés serait minime. De plus, la fédération serait libre de conclure des partenariats avec des institutions compétentes du secteur privé, afin de maintenir des services techniques de qualité et de développer des activités rémunératrices selon des modalités compatibles avec les principes du programme

- Option 2 : transfert du système à une entité extérieure aux pôles commerciaux.

Il a été envisagé de faire appel à la Chambre de commerce international. Toutefois, compte tenu du conflit d'intérêt qui existe dans certains pays entre la Chambre de commerce et les pôles commerciaux en activité, cette solution pourrait créer d'autres problèmes qui ne contribueraient pas à renforcer la coopération entre les pôles. Le choix d'une entité extérieure aux pôles commerciaux risquerait d'entraîner une commercialisation abusive du système et sa transformation en une activité ayant pour vocation de dégager des profits, ce qui pourrait pénaliser, voire exclure complètement les membres les plus faibles du GTPNet. En outre, il serait difficile aux pôles et à l'organisme administrant le programme de jouer un rôle complémentaire, dans la gestion et dans le développement du système ETO si des changements s'avéraient nécessaires à la lumière des observations des clients des pôles et des événements mondiaux. Par ailleurs, l'organisation hôte risquerait

de concevoir d'autres types de produits qui ne répondraient pas nécessairement aux besoins des pôles commerciaux.

Option 3 : transfert du système à un pôle commercial avancé

L'avantage de cette solution serait que le pôle commercial choisi connaîtrait mieux le fonctionnement et les possibilités du système qu'une entité extérieure. Néanmoins, l'inconvénient serait que l'heureux élu pourrait posséder (ou être considéré comme possédant) un avantage déloyal sur les autres pôles. En outre, le risque existe qu'une région entière soit plus compétitive et joue un rôle plus important qu'une autre ou que des décisions régionales ayant des effets préjudiciables sur le programme au niveau mondial soient prises. Certaines régions ayant des besoins particuliers pourraient être

39. Après avoir analysé les trois options proposées et compte tenu des inconvénients que 2 et 3, le secrétariat estime que la seule solution acceptable est le transfert de l'administration du système ETO à une fédération internationale des pôles commerciaux.

Conclusion

40. Les activités de rénovation du GTPNet ont été financées dans la limite des ressources du budget ordinaire et des fonds extrabudgétaires disponibles. Afin de les achever, en particulier de peaufiner la configuration technique des différents pôles commerciaux, la CNUCED devra trouver des financements additionnels.

41. Il est essentiel de conserver un conseiller juridique au sein du programme pour garantir la mise en œuvre cohérente de la stratégie et le transfert en douceur de l'administration du programme à la fédération internationale des pôles commerciaux. Les ressources extrabudgétaires qui servaient à financer le poste de juriste sont à présent épuisées.

42. Faute de financement, les activités de renforcement des capacités définies dans la stratégie n'ont pas dépassé le stade de la conception. Il a été en effet clairement expliqué dans l'annexe de la stratégie¹¹ que la plupart des activités de formation ne seraient exécutées que si des fonds extrabudgétaires étaient disponibles.

¹¹ Document TD/B/WP/120/Add.1.

Objectifs	Activités	Calendrier	Indicateurs	Conditions et risques
Développement des capacités	Collecte de fonds pour les activités de formation	Octobre 1999 - décembre 1999	Confirmation des contributions versées par le(s) donateur(s)	Adoption de la stratégie par les membres à la trente-quatrième session du Groupe de travail et confirmation de l'appui financier des donateurs
	Formation de 8 à 10 concepteurs de cours choisis essentiellement à partir de candidatures provenant des pôles commerciaux	Trois semaines en février 2000 et trois semaines en juillet 2000	Formation complète de 8 à 10 concepteurs de cours pour l'organisation d'activités de formation ultérieure	Disponibilité de fonds extrabudgétaires
	Élaboration et actualisation de six cours visant à aider les pôles commerciaux à développer leurs services et à renforcer leurs capacités de gestion, notamment sur le plan financier	Mars 2000 - décembre 2001	Fin des cours sur le développement des services et la gestion des pôles commerciaux, sur la facilitation du commerce, sur le commerce électronique, sur l'architecture mondiale du Réseau mondial de pôles commerciaux (GTPNet) et sur la conception d'un site Web de pôle commercial	Disponibilité de fonds extrabudgétaires
	Élaboration et actualisation de directives relatives aux pôles commerciaux et au GTPNet à partir de l'expérience acquise par les pôles opérationnels et de leurs meilleures pratiques	Janvier 2000 - décembre 2000	Directives relatives à la création de pôles commerciaux, à leur gestion, au fonctionnement efficace de la bourse de commerce électronique la fourniture d'outils à valeur ajoutée sur le GTPNet (édition sur le Web, etc.) et à leur diffusion auprès des pôles et de leurs clients	Disponibilité de fonds extrabudgétaires

	Appui à la création par les pôles commerciaux de forums régionaux	Octobre 2000 - septembre 2002	Mise en place de forums régionaux en Afrique, en Asie et en Europe, ainsi que pour les pays arabes et méditerranéens	Engagement et appui des forums régionaux de pôles commerciaux
	Appui par les pôles commerciaux à la création d'une fédération internationale	D'ici mars 2002	Mise en place d'une fédération internationale des pôles commerciaux (à condition que les pôles commerciaux le décident)	Engagement et appui des forums régionaux
	Transfert des activités aux forums régionaux ou à la fédération internationale de pôles commerciaux	D'ici septembre 2002	Existence de forums régionaux ou d'une fédération internationale de pôles commerciaux pleinement opérationnels	Financement par les participants et les donateurs intéressés des dépenses de personnel et des frais de fonctionnement des forums régionaux ou de la fédération internationale
Rénovation du GTPNet	Mise à jour d'outils interactifs, notamment d'une base de données questions-réponses, dans le cadre d'une phase pilote, en collaboration avec cinq pôles commerciaux	Octobre 1999 - février 2000	Lancement de la première version du nouveau GTPNet	Acquisition par les pôles commerciaux associés des capacités techniques d'exploiter les nouveaux outils; existence de compétences locales

Objectifs	Activités	Calendrier	Indicateurs	Conditions et risques
	Rénovation du système ETO, en tenant compte des avis des gouvernements et des experts	Novembre 1999 - mars 2000	Entrée en service du nouveau système ETO (offres structurées en ligne, moteur de recherche, abonnement par profil)	Définition par les utilisateurs de nouveaux critères de qualité et adoption de nouveaux outils technologiques
	Mise à jour de la configuration du fonction des observations des utilisateurs	Mars 2000 - juin 2000	Lancement de la deuxième version du nouveau GTPNet	Réception en temps utile des observations des utilisateurs
	Diffusion des nouveaux outils et de nouvelles techniques auprès des pôles commerciaux	Juillet 2000 - juillet 2001	Une cinquantaine au moins de pôles doivent être dotés des nouvelles technologies ou être prêts à les recevoir	Disponibilité de fonds extrabudgétaires pour des séminaires de formation; compatibilité de l'environnement technique local avec les nouveaux outils
	Amélioration de la base de données de connaissances à partir des enseignements tirés de la base de données questions-réponses	Janvier 2001 - mars 2001	Existence d'une base de données de connaissances pleinement opérationnelle	Utilisation efficace par les pôles commerciaux de cet outil; contributions régulières d'utilisateurs
	Transfert aux associations régionales de compétences en matière de maintenance et de gestion du GTPNet	Juillet 2000 - septembre 2002	Création de forums régionaux	Disponibilité de fonds extrabudgétaires pour des séminaires de formation
	Transfert à la fédération internationale des pôles commerciaux de compétences en matière de maintenance et de gestion du GTPNet	Avril 2002	Création d'une fédération internationale des pôles commerciaux	Disponibilité de fonds extrabudgétaires pour des séminaires de formation
