



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/WP/143  
5 juillet 2001

FRANÇAIS  
Original: ANGLAIS

---

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT  
Groupe de travail du Plan à moyen terme  
et du budget-programme  
Trente-huitième session  
Genève 17-21 septembre 2001

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

**Rapport intérimaire établi par le secrétariat de la CNUCED**

### Résumé

Le présent document rend compte des progrès accomplis pendant la deuxième année de 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 en septembre-octobre 1999. Conformément à cette stratégie, et plus particulièrement aux décisions de la trente-sixième session du Groupe de travail, en septembre 2000, le Programme s'est progressivement externalisé, ce qui s'est marqué en particulier: a) par la création dans les milieux intéressés par les pôles commerciaux des capacités et des structures qui devraient leur permettre de prendre la maîtrise du Programme; b) par le transfert du système ETO à un organisme sans but lucratif convenablement choisi. La Fédération mondiale des pôles commerciaux a été créée officiellement et est en voie de définir ses orientations futures. Un financement extrabudgétaire a été trouvé pour établir un plan stratégique de développement d'entreprise qui devrait lui faciliter la tâche. Le système ETO a été transféré à la Fédération mondiale des pôles commerciaux. Après accord avec celle-ci, les services des pôles commerciaux de Madrid et de Castille-Manche (Espagne) sont fournis gratuitement à cette fin. Les travaux futurs viseront d'abord à rendre la Fédération pleinement opérationnelle et autonome et à renforcer la participation au Programme. Il faut rappeler que la création de capacités, activité qui permettrait de soutenir la Fédération, est gravement handicapée par l'absence de financement extrabudgétaire.

## TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
Introduction.....	4
I. Activités de la deuxième année de mise en œuvre de la Stratégie .....	5
A. Fédération internationale des pôles commerciaux.....	5
B. Transfert du système ETO à une organisation sans but lucratif appropriée .....	6
C. Création de capacités .....	8
II. Activités à entreprendre pendant la troisième année de mise en œuvre de la Stratégie .....	11
Annexe .....	13

## Introduction

1. À sa trente-sixième session, en septembre 2000, le Groupe de travail du Plan à moyen terme et du budget-programme a fait le bilan des progrès et examiné les activités qui restaient à entreprendre dans le cadre de la Stratégie<sup>1</sup> triennale concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux approuvée à la trente-quatrième session, en septembre-octobre 1999. Pour faciliter les travaux du Groupe de travail, le secrétariat de la CNUCED avait rédigé un document intitulé «Mise en œuvre de la Stratégie adoptée concernant le programme relatif aux pôles commerciaux» (TD/B/WP/128), ainsi qu'un document intitulé «*Transfer of the ETO system to a non-profit entity*» (TD/B/WP(XXXVI)/CRP.1).

2. Après débat, le Groupe de travail:

?? A «réaffirmé sa décision de prier le secrétariat de poursuivre la mise en œuvre de la stratégie du programme relatif aux pôles commerciaux selon le calendrier convenu»<sup>2</sup>;

?? A «prié le secrétariat de [lui] faire rapport à sa session d'automne de 2001 sur les progrès réalisés dans la mise en œuvre de la stratégie, concernant notamment les travaux entrepris et les activités à entreprendre ainsi que les aspects financiers de la stratégie»<sup>3</sup>.

Le Groupe de travail a également adopté plusieurs décisions sur divers éléments de la Stratégie. Les paragraphes qui suivent renverront à ces décisions et expliqueront où en est leur mise en œuvre.

3. Le présent document répond au vœu du Groupe de travail, qui souhaitait rendre compte aux États membres de la mise en œuvre de la Stratégie, notamment quant aux points sur lesquels il avait pris des décisions. Le texte suit donc le plan proposé par le Groupe de travail. Le chapitre premier donne une idée générale des travaux entrepris depuis octobre 2000, selon les visées de la Stratégie et les décisions du Groupe de travail. Le chapitre II expose les orientations que devront prendre les activités du Programme pendant la troisième année de la Stratégie, compte tenu des objectifs à atteindre en fin de période. Pour plus de commodité, le cadre logique<sup>4</sup> de la Stratégie est reproduit en annexe.

---

<sup>1</sup> «Suite donnée à l'évaluation du Programme relatif aux pôles commerciaux: Stratégie concernant les pôles commerciaux», TD/B/WP/120, 9 août 1999.

<sup>2</sup> «Évaluation de programmes de coopération technique», TD/B/47/L.4, par. 14, 19 septembre 2000.

<sup>3</sup> Ibid., par. 16.

<sup>4</sup> «Modalités d'exécution de la stratégie proposée», TD/B/WP/120/Add.1, 16 août 1999.

## I. ACTIVITÉS DE LA DEUXIÈME ANNÉE DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE

4. Au cours de la période à l'examen, les activités du secrétariat de la CNUCED ont été axées sur la poursuite de la mise en œuvre de la Stratégie, selon la décision prise par le Groupe de travail. Cette décision touchait en particulier à trois domaines: la fédération internationale des pôles commerciaux, le transfert du système ETO à un organisme sans but lucratif, la création de capacités.

### A. Fédération internationale des pôles commerciaux

5. Le Groupe de travail s'est dit en faveur de «la création d'une fédération internationale de pôles commerciaux pleinement représentative, conformément à la stratégie du programme relatif aux pôles commerciaux approuvée à la trente-quatrième session du Groupe de travail»<sup>5</sup>.

6. Le secrétariat de la CNUCED a donc entrepris des travaux préliminaires sur la détermination des compétences de la fédération, son statut juridique et les problèmes qu'elle aurait à résoudre. La création de cet organisme a ensuite été inscrite en bonne place à l'ordre du jour de la sixième Assemblée mondiale des pôles commerciaux, tenue à Genève du 6 au 10 novembre 2000.

7. Après un débat approfondi, les représentants des 58 pôles commerciaux qui assistaient à la Réunion ont décidé de créer la Fédération mondiale des pôles commerciaux, organisation internationale non gouvernementale, sans but lucratif et de droit suisse. Tous les pôles commerciaux ont été invités à voter pour que même ceux qui n'avaient pas été en mesure de participer à la Réunion puissent exprimer leurs avis. Au 1<sup>er</sup> décembre 2000, la majorité des pôles commerciaux s'était prononcée en faveur de la création de la fédération, aucun n'avait présenté d'objections. En conséquence, selon le droit suisse, la Fédération a été considérée comme prenant légalement naissance à cette date. Il a également été décidé de l'inscrire sur le registre du commerce de Genève. Les dernières démarches étaient achevées au mois de mai 2001.

8. Puisque, selon la Stratégie, la Fédération est appelée à recevoir la responsabilité du Programme des mains de la CNUCED, on a mis un soin particulier, pendant les discussions et au moment des décisions, à assurer la représentativité de la Fédération et la promotion des principes fondamentaux du Programme. Il a été convenu dans cette optique, comme on le voit dans les statuts de la Fédération: a) que tous les pôles commerciaux, quel que soit le niveau de développement qu'ils ont atteint, deviennent automatiquement membres de la Fédération; b) que les représentants de tous les pôles commerciaux peuvent aussi, à l'étape actuelle, être élus au Comité directeur de la Fédération; c) que la CNUCED siègera au Comité directeur de la Fédération, avec droit de veto, s'il y a risque d'infraction aux principes fondamentaux du Programme. Les membres du Groupe ont élu les 14 membres du Comité directeur, dont un bureau de cinq membres.

---

<sup>5</sup> «Évaluation de programmes de coopération technique», TD/B/47/L.4, par. 10.

9. Tous les pôles commerciaux, quel que soit le niveau atteint par leur développement, deviennent automatiquement membres de la Fédération. Pour ce qui est de la prise de décisions, chaque région dispose d'un minimum de sièges au Comité directeur, quel que soit le nombre de pôles commerciaux qu'elle accueille ou qui doivent y être créés. Chaque région dispose également d'un représentant au bureau du Comité directeur, de sorte qu'elles sont toutes représentées à égalité.

10. La Réunion a considéré que la naissance officielle de la Fédération était une étape importante dans la réalisation de la Stratégie. Il semblait cependant que pour atteindre l'un des grands objectifs à long terme du Programme, c'est-à-dire l'autonomie de celui-ci et la réduction de sa dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED<sup>6</sup>, la Fédération devait être parfaitement opérationnelle et apte à s'émanciper. Les difficultés qu'elle aurait à résoudre étaient doubles: a) elle devait offrir aux pôles commerciaux des services pouvant faire concurrence avec ceux du secteur privé; b) elle devait produire suffisamment de ressources financières pour entretenir le Programme au niveau central quand la CNUCED aurait cessé de s'en occuper. La Fédération devrait donc rechercher des alliances stratégiques<sup>7</sup> avec le secteur privé.

11. Soucieuse d'atténuer ces difficultés et d'aider la Fédération à développer ses capacités de négociation et de gestion, la Réunion a demandé à la CNUCED de participer à la mobilisation du financement nécessaire à la préparation d'un plan d'entreprise stratégique pour la Fédération. Grâce à la générosité des donateurs, à savoir le Gouvernement français et le Gouvernement belge, les ressources nécessaires seront disponibles; après un appel d'offres lancé par le Bureau des achats de l'Office des Nations Unies à Genève, un contrat a été conclu avec le cabinet de conseil Arthur Andersen, qui se charge du travail. Le plan devrait être achevé en septembre 2001. La Fédération pourrait donc, dès l'automne 2001, entreprendre des négociations stratégiques.

## **B. Transfert du système ETO à une organisation sans but lucratif appropriée**

12. Le Groupe de travail a adopté trois décisions concernant le système ETO; il a prié le secrétariat:

- ?? «D'établir un document détaillé sur l'option 1 - transfert du système ETO à une Fédération internationale de pôles commerciaux (FIPC) - qui devrait être distribué pour information aux membres du Groupe de travail avant la fin d'octobre 2000»<sup>8</sup>;

---

<sup>6</sup> «Suite donnée à l'évaluation du programme relatif aux pôles commerciaux: Stratégie concernant les pôles commerciaux», TD/B/WP/120, par. 13.

<sup>7</sup> La collaboration avec les partenaires stratégiques sera menée dans le respect des principes et des objectifs fondamentaux du Programme des pôles commerciaux.

<sup>8</sup> «Évaluation de programmes de coopération technique», TD/B/47/L.4, par. 11.

- ?? «D'engager immédiatement le processus d'appel d'offres, conformément au règlement financier de l'Organisation des Nations Unies, pour le transfert du système ETO à une organisation sans but lucratif appropriée, en précisant que le système ETO pourrait être transféré à la FIPC une fois celle-ci constituée»<sup>9</sup>;
- ?? «De poursuivre ces consultations avec les pôles commerciaux à l'occasion de la réunion mondiale des directeurs de pôles commerciaux prévue en novembre 2000, concernant le transfert du système ETO à la FIPC»<sup>10</sup>.

13. Une note d'information intitulée «*Transfer of the ETO system to an international Trade Point federation*» a été rédigée par le Programme dans les délais, fixés au 31 octobre. Pendant les consultations de décembre 2000 du Président du Conseil du commerce et du développement, le secrétariat a également fait un exposé sur les résultats de la sixième Assemblée mondiale des pôles commerciaux.

14. Après avoir pris l'avis des services d'achat de l'Office des Nations Unies à Genève quant aux procédures à suivre, le secrétariat de la CNUCED a entrepris de trouver une organisation sans but lucratif susceptible de faire fonctionner le système ETO sous le couvert d'un contrat avec la CNUCED. Selon le dispositif envisagé, celle-ci resterait propriétaire de droit du système mais une clause serait prévue au contrat l'exonérant de toute responsabilité financière liée à son administration<sup>11</sup>.

15. Dans ce domaine particulier, le secrétariat a pris les mesures suivantes:

- ?? Diffusion sur le site Web du GTPNet, avec lien renvoyant au site de la CNUCED, d'une invitation à se faire connaître concernant le transfert du système ETO à une organisation sans but lucratif n'appartenant pas à la CNUCED;
- ?? Publication d'un avis dans *United Nations Development Business*, périodique des Nations Unies, donnant des informations sur les possibilités de prestations de conseils, de souscription de contrats et d'exportations offertes par le système des Nations Unies, la Banque mondiale et les banques de développement régional;
- ?? Ouverture de relations directes avec diverses entités mentionnées dans le document «*Transfer of the ETO system to a non-profit entity*»<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Ibid., par. 12.

<sup>10</sup> Ibid., par. 13.

<sup>11</sup> Voir «*Transfer of the ETO system to a non-profit entity*», TD/B/WP(XXXVI)/CRP.1, sect. A, spéc. par. 6.

<sup>12</sup> Id., sect. B.

16. Parallèlement, le secrétariat examinait la possibilité de transférer le système ETO à la Fédération mondiale des pôles commerciaux, comme l'indiquait la note d'information mentionnée ci-dessus. Dans ce cas de figure, la CNUCED transférerait tous les droits (les droits de propriété intellectuelle, par exemple) mais aussi toutes les obligations civiles liés au système à une organisation sans but lucratif de l'extérieur, la Fédération.

17. La question du système ETO et de son avenir a été inscrite en deuxième place parmi les points à régler sur l'ordre du jour de la sixième Assemblée mondiale. À l'issue des délibérations entre pôles commerciaux représentés à l'Assemblée, la Fédération s'est dite disposée à prendre en charge le système ETO. Comme il fallait élaborer une proposition concrète viable pour que le système ETO continue de fonctionner sous l'égide de la Fédération, le Comité directeur s'est presque exclusivement consacré, à sa réunion de Genève, les 22 et 23 février 2001, à réfléchir aux modalités du transfert. Si la Fédération était effectivement prête à assumer la responsabilité légale du système, il fallait trouver un organisme partenaire sans but lucratif susceptible de faire fonctionner en son nom le système ETO.

18. Le secrétariat de la CNUCED a participé à la recherche de ce partenaire. La diffusion d'un appel à se faire connaître lancé publiquement aux opérateurs potentiels du système et des relations directes nouées avec d'autres partenaires - dont deux (PeopLink et le World Chambers Network) ont pris la parole à la sixième Assemblée - ont suscité quelques premières manifestations d'intérêt. Tous les partenaires potentiels, ainsi que les pôles commerciaux, ont alors reçu un dossier complet donnant des informations détaillées sur la tâche à assumer et les conditions auxquelles elle devait être réalisée. Pour préserver le caractère évolutif du système ETO et le laisser axé sur les PME les moins bien dotées financièrement, l'une de ces conditions était que le gestionnaire continuerait de fournir gratuitement les services ETO de base aux usagers et à la Fédération. La préférence devait aller au partenaire stratégique susceptible de prendre en main le système ETO actuel tout en lançant des services de grande qualité offrant les fonctions du nouveau GTPNet mis en place par la CNUCED à Genève. Au cas où il ne serait pas immédiatement possible de trouver le partenaire ainsi défini, on chercherait à placer temporairement le système actuel auprès d'une institution d'accueil en attendant de lui trouver une implantation permanente.

19. Après des échanges de vues et des explications préliminaires avec plusieurs opérateurs potentiels, deux offres d'alliance stratégique ont été présentées officiellement. L'une d'elles n'a pu être examinée parce qu'elle prévoyait que la gestion du système serait payante; l'autre ne donnait pas assez de détails sur la manière dont la tâche serait accomplie. Il a donc été décidé d'accepter la seule offre d'accueil temporaire, présentée conjointement par les pôles commerciaux de Madrid et de Castille-Manche, en Espagne. Le système ETO a été donc transféré à ces deux partenaires au mois de mai 2001; il est actuellement accessible par le site Web de la Fédération [www.wtpfed.org](http://www.wtpfed.org).

20. Le secrétariat de la CNUCED a également rédigé les contrats couvrant le transfert du système de la CNUCED à la Fédération et sa gestion par les pôles commerciaux de Madrid et de Castille-Manche au nom de la Fédération. Les contrats sont à la signature, ce qui signifie que le système va fonctionner indépendamment de la CNUCED tant sur le plan technique que sur le plan juridique.



### C. Création de capacités

21. Le Groupe de travail a invité «les pays donateurs à fournir des ressources extrabudgétaires pour le financement de projets de renforcement des capacités devant permettre d'atteindre cet objectif, comme indiqué dans la Stratégie approuvée».

22. Comme pendant la première année de mise en œuvre de la Stratégie, le manque de ressources extrabudgétaires a empêché d'avancer dans ce domaine. En fait, ni donateur ni source nationale de financement n'ont promis de fonds pour soutenir le renforcement des capacités des pôles commerciaux. C'est pour la même raison que des projets présentés précédemment<sup>13</sup> n'ont pas été réalisés et que le projet nouveau d'appui aux PME pour les échanges internationaux, le commerce électronique et la formation des pôles commerciaux, qui était axé sur l'Afrique et surtout sur les pays les moins avancés de la région, a connu un sort identique.

23. Par conséquent, les activités de renforcement des capacités n'ont pu se développer qu'à petite échelle, avec les ressources du budget ordinaire et l'appui traditionnel du Centre du commerce international CNUCED/OMC.

24. En plus des nombreuses communications touchant au problème du renforcement des capacités présentées lors des réunions et des conférences internationales, les stages suivants ont été organisés expressément ou essentiellement pour les pôles commerciaux:

- ?? Huit stages destinés aux représentants des pôles commerciaux participant à la sixième Assemblée mondiale; ils visaient à former à l'utilisation du programme de pôle commercial local mis au point par la CNUCED pour faciliter la gestion de l'information des pôles commerciaux, et à son téléchargement sur le site Web central;
- ?? Un stage destiné à 12 représentants des pôles commerciaux d'Asie et du Pacifique, pour les former au système TRAINS d'analyse et d'information commerciales de la CNUCED; il s'est déroulé pendant la sixième Assemblée mondiale;
- ?? Deux séminaires d'information commerciale organisés à Genève par le Centre du commerce international en octobre et novembre 2000; la plupart des participants venaient des pôles commerciaux;
- ?? Deux séminaires d'information commerciale organisés par le Centre du commerce international, l'un à New Delhi en coopération avec un partenaire local et la CNUCED du 23 au 26 avril 2001 à l'intention des pays membres de la Charte de l'Association de l'Asie du Sud pour la coopération régionale (SAARC), l'autre à Saint-Pétersbourg (Fédération de Russie) du 5 au 9 juin 2001 à l'intention des pays de la Communauté d'États indépendants; ont assisté aux deux stages des représentants de pôles commerciaux ayant atteint divers niveaux de développement

---

<sup>13</sup> Pour plus amples renseignements, voir le document «Mise en œuvre de la stratégie adoptée concernant le programme relatif aux pôles commerciaux: rapport intérimaire», TD/B/WP/128, par. 13 à 16.

et d'autres institutions d'appui au commerce provenant de pays ne disposant pas de pôles commerciaux.

25. Les pôles commerciaux ont aussi profité des services sur mesure fournis par les coordonnateurs régionaux des pôles commerciaux, et eu le bénéfice de conseils juridiques. Ces activités ont considérablement facilité la création de pôles commerciaux et leur passage au stade opérationnel. Plus de 10 pôles commerciaux, représentant pour la plupart des pays en développement avancés pour lesquels les investissements dans la création de capacités est moins importante, sont devenus pleinement opérationnels pendant la période considérée ici.

## II. ACTIVITÉS À ENTREPRENDRE PENDANT LA TROISIÈME ANNÉE DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE

26. Les activités relatives aux pôles commerciaux continueront de viser à réduire la participation de la CNUCED au Programme. Cela se traduit déjà au niveau du personnel affecté aux activités relevant de celui-ci.

27. L'année prochaine, le secrétariat cherchera donc surtout à renforcer et étayer les pôles commerciaux pour préparer le Programme à poursuivre ses activités sans la CNUCED. À ce titre, le secrétariat entreprendra les activités suivantes:

- ?? Aide à la Fédération mondiale des pôles commerciaux, pour la rendre autonome et pleinement opérationnelle

Dans le temps qui reste imparti pour mettre en œuvre la Stratégie, la CNUCED aidera la Fédération à réaliser des tâches administratives et opérationnelles et à renforcer les moyens qu'ont les pôles commerciaux d'agir ensemble et de prendre en charge leurs propres affaires. Le Comité directeur a déjà commencé à participer à ces activités et devrait bientôt assumer des responsabilités progressivement plus lourdes. Des échanges constants entre le secrétariat de la CNUCED et la Fédération, à l'occasion du travail de tous les jours et dans le cadre d'initiatives stratégiques, faciliteront le transfert des compétences administratives du premier à la seconde<sup>14</sup>.

Une fois mis au point son plan stratégique, la Fédération entrera plus facilement en relations avec ses partenaires potentiels. Cependant, le secrétariat ne participera pas aux négociations, qui incomberont exclusivement à la Fédération elle-même. Dès que les partenaires stratégiques auront été trouvés, un accord sera conclu entre la CNUCED et la Fédération réglant la cession du GTPNet. Il sera alors procédé au transfert matériel du réseau, dernière étape de l'externalisation du volet technique du Programme. Le succès sera fonction des conclusions du travail consacré au plan d'entreprise de la Fédération en ce qui concerne la faisabilité de la Stratégie, et des négociations menées entre la Fédération et ses partenaires stratégiques potentiels, c'est-à-dire de la volonté de ceux-ci de conclure des alliances et du volume de ressources qu'ils pourraient affecter au financement de la Fédération.

Parallèlement, la CNUCED continuera de prêter son concours aux forums régionaux des pôles commerciaux. Une session du Forum interaméricain s'est tenue à Los Angeles (États-Unis) du 21 au 24 mai 2001; un plan d'action a été adopté qui prévoit des mesures concrètes de renforcement de la coopération dans la région et la participation de celle-ci au renforcement de la Fédération mondiale des pôles commerciaux. Il est prévu d'organiser à Pretoria, du 13 au 16 août 2001, une session du forum des pôles commerciaux africains de langue anglaise, dont la création est envisagée. Elle aurait pour objet, outre de lancer officiellement le pôle commercial international de Pretoria, de définir les pratiques optimales en matière d'alliances

---

<sup>14</sup> Comme prévu dans le document «Suite donnée à l'évaluation du Programme relatif aux pôles commerciaux: Stratégie concernant les pôles commerciaux», TD/B/WP/120/Add.1, p. 5.

nationales, régionales et interrégionales entre pôles commerciaux et partenaires stratégiques.

?? Constitution d'un noyau dur de pôles commerciaux opérationnels

La Fédération ne peut être puissante et attirer de partenaires stratégiques que si ses membres constituent un groupe solide et fiable. À cet égard, le secrétariat de la CNUCED continuera d'aider les pôles commerciaux à développer leurs services et à remplir les autres conditions qui commandent leur passage au stade opérationnel. Chaque pôle commercial recevra des services sur mesure qui tiendront compte d'une part de ses particularités, d'autre part du contexte national. Il s'agit de transférer le Programme à la Fédération, peut-être avec moins de pôles commerciaux mais en s'assurant qu'ils sont tous motivés, pleinement opérationnels, dotés de calendriers bien définis et de plans d'action clairs. À cette fin, la CNUCED continuera également de gérer les projets de coopération technique déjà en cours de réalisation ou auxquels on pourrait songer dans le domaine de la création de pôles commerciaux. Le renforcement des services liés au GTPNet est également d'une importance décisive. À cet égard, on continuera de collaborer avec le Département des services d'achat et de gestion de l'Australie occidentale à la création, à l'intention des pôles commerciaux, d'un service de marchés internationaux de produits à valeur ajoutée.

Le renforcement des pôles commerciaux obéit dans une grande mesure aux circonstances extérieures. La réussite dans les délais dépendra donc essentiellement: a) de la volonté et de l'esprit de coopération des pôles commerciaux et du volume des ressources financières que l'on pourra obtenir au niveau national pour les faire passer au stade opérationnel; b) des ressources extrabudgétaires, sans lesquelles il sera impossible de procéder systématiquement au renforcement des capacités. Cela vaut particulièrement pour les pays les moins avancés, qui dépendent beaucoup de ce renforcement pour gérer les pôles commerciaux et fournir des services que cela suppose.

**Annexe**  
**Modalités de mise en œuvre de la Stratégie concernant les pôles commerciaux**  
 (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 États 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 (système ETO), à 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

Objectifs	Activités	Calendrier	Indicateurs	Conditions et risques
	Formation de 8 à 10 formateurs choisis essentiellement à partir de candidatures provenant des pôles commerciaux	Deux semaines en juin 2000 et deux semaines en novembre 2000	Formation complète de 8 à 10 formateurs appelés à dispenser des cours	Disponibilité de fonds extrabudgétaires
	Établissement et gestion d'un fichier de consultants, sélectionnés essentiellement à partir de candidatures provenant des pôles commerciaux	Octobre 1999 - septembre 2002	Disponibilité du fichier de consultants	
	Organisation de cours et d'ateliers par région, destinés notamment aux formateurs susmentionnés	Septembre 2000 - septembre 2002	Déroulement de cours et d'ateliers dans toutes les régions	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
	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

<b>Objectifs</b>	<b>Activités</b>	<b>Calendrier</b>	<b>Indicateurs</b>	<b>Conditions et risques</b>
	Mise à jour de la configuration du système en 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

*Notes: ETO: Electronic Trading Opportunity  
GTPNet: Global Trade Point Network*

-----