



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/WP/154
8 juillet 2002

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Groupe de travail du plan à moyen terme
et du budget-programme

Trente-neuvième session

Genève, 16-20 septembre 2002

Point 4 d) de l'ordre du jour provisoire

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

Rapport du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Le présent document rend compte de la mise en œuvre de la Stratégie triennale concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux que les États membres de la CNUCED ont adoptée en septembre-octobre 1999. Cette stratégie aura pleinement atteint son objectif en 2002 lorsque le Programme sera transféré à la Fédération mondiale des pôles commerciaux. Les consultations informelles demandées par le Groupe de travail à sa trente-huitième session, qui se sont tenues le 14 juin 2002, ont permis de recenser les problèmes posés par l'absence de financement des services de secrétariat de la Fédération et de ses activités de renforcement des capacités visant à accroître l'autonomie des pôles commerciaux. Il a donc été proposé que la CNUCED continue de fournir à la Fédération des services de secrétariat et des services consultatifs et soutienne le renforcement des capacités des pôles commerciaux. Les résultats obtenus seraient ensuite examinés à la onzième session de la Conférence. Le Groupe de travail doit prendre une décision sur ces questions en tenant compte de la teneur des consultations informelles.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>page</u>
INTRODUCTION	3
I. ACTIVITÉS DE LA TROISIÈME ANNÉE DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE	3
A. Progrès de la Fédération mondiale des pôles commerciaux	4
1. Système ETO	5
2. Annuaire du commerce mondial	5
3. Certification des entreprises	5
B. Progrès réalisés dans l'externalisation du Programme relatif aux pôles commerciaux	6
C. Renforcement des capacités	8
II. ÉVALUATION DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE DEPUIS SEPTEMBRE 1999	8
A. Renforcement des capacités	9
1. Renforcement des capacités individuelles des pôles commerciaux	9
2. Renforcement de la capacité collective des pôles commerciaux de gérer le Programme	10
B. Rénovation du GTPNet	10
C. Conclusion	11
III. ORIENTATIONS	11

INTRODUCTION

1. À sa trente-huitième session, tenue en septembre 2001, le Groupe de travail du plan à moyen terme et du budget-programme a examiné les progrès réalisés et les activités à entreprendre dans le cadre de la mise en œuvre de la Stratégie triennale concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux¹ qu'il a approuvée à sa trente-quatrième session, en septembre-octobre 1999. Afin de faciliter les débats, la CNUCED a établi un document intitulé «Mise en œuvre de la Stratégie adoptée concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux: rapport intérimaire établi par le secrétariat de la CNUCED» (TD/B/WP/143) du 5 juillet 2001.

2. À l'issue des débats, le Groupe de travail a adopté une décision dans laquelle il:

«a) *Prend note* avec satisfaction des progrès réalisés dans l'application de la stratégie concernant les pôles commerciaux, en particulier de la création de la Fédération mondiale des pôles commerciaux et du transfert à cette entité du système ETO;

b) *Souligne* l'importance de l'action que la CNUCED mène en vue d'appuyer et de renforcer les pôles commerciaux et la Fédération mondiale des pôles commerciaux qui se met en place; et

c) *Prie* le Secrétaire général de la CNUCED de lui soumettre à sa session de septembre 2002 un rapport sur la mise en œuvre de cette stratégie.»².

3. Le rapport demandé décrit donc, comme les deux rapports antérieurs, les progrès réalisés pendant l'année écoulée (sect. I). Toutefois, 2002 étant la dernière année de mise en œuvre de la Stratégie, le présent rapport contient aussi une évaluation globale de cette dernière (sect. II) et une proposition quant à l'appui futur de la CNUCED aux pôles commerciaux (sect. III).

I. ACTIVITÉS DE LA TROISIÈME ANNÉE DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE

4. Comme l'avait demandé le Groupe de travail à sa trente-huitième session (voir par. 2 b) ci-dessus), depuis septembre 2001 les activités du secrétariat ont essentiellement consisté à: a) aider la Fédération mondiale des pôles commerciaux à devenir pleinement opérationnelle; et b) faire en sorte que le Programme relatif aux pôles commerciaux puisse être intégralement transféré à la Fédération avant la fin octobre 2002, conformément à ce qui était prévu dans la Stratégie. Le secrétariat a en outre continué de contribuer au renforcement des capacités des pôles commerciaux, en utilisant toutes les ressources internes et externes qui avaient pu être mobilisées à cette fin.

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

² «Évaluation des activités de coopération technique: Décision du Groupe de travail», TD/B/WP/L.102, par. 7, 24 septembre 2001.

A. Progrès de la Fédération mondiale des pôles commerciaux

5. Comme il est indiqué dans le rapport du secrétariat présenté à la trente-huitième session du Groupe de travail³, pour assurer la viabilité du Programme relatif aux pôles commerciaux après son transfert à la Fédération, il était indispensable d'aider cette dernière à devenir pleinement opérationnelle et autonome. Les difficultés que la Fédération aurait à résoudre étaient doubles: a) elle devait offrir aux pôles commerciaux des services pouvant faire concurrence à ceux du secteur privé; et b) elle devait produire suffisamment de ressources financières pour maintenir les activités centrales de la Fédération, en particulier pour assurer le secrétariat et la mise en œuvre des activités opérationnelles. La recherche de partenariats stratégiques était considérée comme la meilleure solution.

6. Compte tenu de ce qui précède, la première étape consistait à définir les objectifs stratégiques de la Fédération et les moyens de les réaliser grâce à une coopération avec les partenaires intéressés compétents. À cette fin, le secrétariat a aidé la Fédération à mobiliser les fonds nécessaires pour élaborer un plan d'activité stratégique. Grâce au soutien généreux des Gouvernements français et belge, ce plan, qui a été établi par un cabinet international de consultants en coopération avec la CNUCED et la Fédération, a été finalisé en octobre 2001. Il définissait l'objet, la mission et les objectifs stratégiques de la Fédération, ainsi que les moyens d'améliorer les services fournis aux pôles commerciaux et à leur clientèle de petites et moyennes entreprises (PME), renfermait une analyse préliminaire des partenaires potentiels et précisait les informations à recueillir avant de prendre contact avec ces derniers.

7. Après avoir arrêté les priorités, le plan stratégique triennal a été complété par un plan opérationnel plus détaillé et plus vaste pour l'année 2002, dans lequel étaient définies les activités que la Fédération devrait entreprendre dans le prolongement du plan stratégique ainsi que dans les autres domaines, en vue de permettre le transfert du Programme en octobre 2002.

8. Le plan stratégique et le plan opérationnel ont tous deux été approuvés à l'unanimité par les pôles commerciaux à l'occasion de la deuxième Assemblée générale de la Fédération mondiale des pôles commerciaux, qui s'est tenue du 19 au 21 novembre 2001, à Genève. La Fédération a reçu des pôles commerciaux un mandat clair, à savoir: entreprendre les activités prévues, en particulier en matière de négociation avec les partenaires potentiels et de mise au point des services convenus. Le secrétariat accordait à la Fédération l'appui nécessaire à cette fin, comme l'avaient demandé les États membres à la réunion du Groupe de travail en septembre 2001.

9. Depuis décembre 2001, la Fédération a entamé (et parfois conclu) des négociations avec des partenaires potentiels concernant les services suivants:

³ «Mise en œuvre de la Stratégie adoptée concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux: rapport intérimaire établi par le secrétariat de la CNUCED», TD/B/WP/143, par. 10, 5 juillet 2001.

1. Système ETO

10. Comme il a été indiqué par le secrétariat à la trente-huitième session du Groupe de travail en 2001⁴, après son transfert à la Fédération, en mai 2001, la bourse de commerce électronique (système ETO) a été accueillie à titre temporaire par les pôles commerciaux de Madrid et de Castille-La Manche (Espagne). Toutefois, la Fédération avait besoin de trouver un partenaire stratégique pour améliorer le système ETO en le rendant plus intéressant et plus compétitif. En décembre 2001, elle a donc invité les entités intéressées par l'exploitation et le développement de ce système à se faire connaître.

11. La Fédération a reçu six offres officielles, ainsi que quatre autres témoignages d'intérêt, à la fois de pôles commerciaux et d'entreprises privées. Après avoir soigneusement examiné toutes les propositions et tenu compte du cadre dans lequel le système ETO fonctionnait (participation insuffisante des pôles commerciaux), elle a décidé de prolonger le contrat conclu avec le pôle commercial de Castille-La Manche (Espagne) à condition que celui-ci améliore le système. Le système amélioré devrait être opérationnel en juin 2002.

2. Annuaire du commerce mondial

12. Le réseau mondial de pôles commerciaux (GTPNet) tel que rénové par la CNUCED en 2000 comprenait aussi une base de données sur les clients, qui permettait aux PME de se faire connaître au niveau international grâce au site Web du Programme. On a jugé souhaitable de développer ce service en coopération avec un partenaire stratégique valable. À cette fin, la Fédération a sollicité des propositions en février 2002. L'intérêt éveillé a été considérable et neuf propositions officielles ont été reçues. La majorité d'entre elles émanaient du secteur privé, notamment d'entreprises fournissant de longue date des services comparables. Après avoir examiné toutes les propositions, la Fédération (les 31 mai et 3 juin 2002) a entamé une deuxième série de négociations avec les trois candidats présélectionnés, avant de poursuivre les discussions avec le lauréat. Ce service devrait être disponible à l'automne 2002.

3. Certification des entreprises

13. La confiance étant le préalable à toute transaction commerciale internationale, les entreprises membres de pôles commerciaux auraient nettement plus de chances de conclure des contrats avec des partenaires d'autres pays si leur crédibilité était accrue. C'est pourquoi la Fédération a commencé à rechercher des partenaires qui fourniraient ce type de service à la clientèle des pôles commerciaux. Les négociations sont bien avancées avec l'un des principaux organismes mondiaux de notation et d'assurance-crédit à l'exportation ainsi qu'avec l'une des premières sociétés mondiales d'inspection et de vérification. Un accord officiel avec le premier devrait être conclu en juin 2002, tandis que la deuxième devrait proposer ses services aux pôles commerciaux et à leurs clients à l'automne 2002.

14. Au cours de l'année écoulée, le Comité directeur et son Bureau ont travaillé en étroite coopération en vue de consolider la Fédération et de la préparer à affronter les difficultés à venir. L'abnégation des membres du Comité directeur, en particulier du Président de la Fédération,

⁴ Ibid., par. 19.

et le soutien que leur apportent leurs gouvernements méritent une attention particulière. Depuis septembre 2001, quatre réunions du Comité directeur ou de son Bureau se sont déroulées à Genève: en septembre et en novembre 2001, puis en février-mars et en mai-juin 2002. Elles ont jeté les bases des décisions stratégiques adoptées concernant les orientations de la Fédération et les partenaires choisis pour développer les services convenus auprès des pôles commerciaux et des PME qui constituent leur clientèle. La participation à ces réunions a été financée dans une large mesure par les gouvernements des pays membres du Comité directeur et par des organisations internationales.

15. Le soutien dont bénéficie la Fédération peut aussi être mesuré par le fait que plusieurs pays membres de la CNUCED ont offert d'accueillir sa troisième Assemblée générale en novembre 2002. Il s'agit de la Jamaïque, du Liban et de la Thaïlande, dont les offres contenaient toutes des engagements financiers de la part du pays d'accueil. Il a été décidé d'organiser cette assemblée générale au Liban.

16. Le plan d'activité stratégique de la Fédération aborde aussi les aspects financiers de son fonctionnement. Comme toute organisation non gouvernementale (ONG) nouvellement créée, la Fédération sera dans une large mesure tributaire de financements publics au début de la mise en œuvre du plan triennal. Mais, au fur et à mesure que les services mis au point en coopération avec les partenaires stratégiques deviendront opérationnels, les recettes qu'ils produiront devraient devenir prédominantes à la fin de la mise en œuvre du plan. Cette conclusion est confirmée par la situation actuelle. En effet, la Fédération finance jusqu'à présent ses activités grâce à des contributions provenant d'organisations internationales (CNUCED, CCI) ou versées directement par des États membres. Comme il est indiqué plus haut, les services qui sont mis au point devraient néanmoins permettre de diversifier les ressources financières de la Fédération. Celle-ci établit actuellement une demande d'exonération des impôts cantonaux et fédéraux (pour elle-même et pour son personnel). Les conditions à remplir sont strictes; et seules cinq ONG bénéficient de ce traitement. Si les autorités suisses acceptaient, cela témoignerait de la crédibilité de la Fédération.

17. La Fédération a en outre commencé à faire connaître ses activités et à acquérir une réputation internationale. Elle a ainsi demandé à bénéficier du statut consultatif auprès du Conseil économique et social. En effet, la Fédération estime qu'elle pourrait contribuer à la réalisation des objectifs de l'ONU en jouant un rôle pratique auprès des PME, qui serait complémentaire des activités entreprises au niveau intergouvernemental au sein de l'Organisation. La Fédération a également pris contact avec des personnalités internationales et leur a demandé de devenir des ambassadeurs itinérants.

B. Progrès réalisés dans l'externalisation du Programme relatif aux pôles commerciaux

18. La première des priorités fixées par les États membres de la CNUCED a été l'externalisation des activités du Programme relatif aux pôles commerciaux, qui étaient de nature commerciale et pour lesquelles la CNUCED risquerait de faire l'objet d'une action en responsabilité de la part d'entreprises.

19. Suite à la demande expresse des États membres⁵, le principal service commercial du Programme relatif aux pôles commerciaux – le système ETO – a été transféré à la Fédération en mai 2001.

20. Conformément à la stratégie d'externalisation adoptée par ses États membres, la CNUCED a officiellement transféré à la Fédération, en novembre 2001, la propriété des appellations, marques commerciales et logos du Programme. La Fédération peut désormais déposer une demande pour la protection des droits de propriété intellectuelle relatifs au programme dans le monde entier. La CNUCED a donc ainsi été libérée de toute responsabilité juridique concernant l'utilisation de ces appellations, marques commerciales et logos.

21. L'étape suivante a été le transfert à la Fédération des activités Internet du Programme encore présentes sur le site Web du GTPNet. Afin de pouvoir reprendre ces activités, la Fédération a décidé de mettre au point son propre site Web (www.wtpfed.org). Ce projet a été rendu possible grâce au soutien généreux du Centre du commerce international CNUCED/OMC et en partie grâce à la CNUCED, qui a financé la mise au point de ce site par des consultants. Un rapport exposant le concept et le futur contenu du site Web ainsi que le modèle initial du site ont été présentés et approuvés à la deuxième Assemblée générale de la Fédération (Genève, novembre 2001). Le site Web doit être le portail d'accès à tous les services Internet de la Fédération (information commerciale, système ETO, annuaire du commerce mondial, certification des entreprises, accès aux marchés de commerce électronique, matériel de formation et de référence relatif au commerce international et au commerce électronique, etc.), fournir des informations sur la Fédération et ses membres, et permettre d'accéder aux sites Web des pôles commerciaux.

22. La Fédération compte aussi accueillir des portails régionaux sur son site Web. À cette fin, chaque région a désigné un pôle commercial chargé de coordonner la mise au point du portail régional sous la direction et la supervision de la Fédération. En avril 2002, une réunion financée par le CCI a été organisée à Genève afin de faire avancer les travaux relatifs au site Web et aux portails régionaux. L'objectif de la Fédération est que son site Web soit utilisé quotidiennement par tous les pôles commerciaux et les PME qui constituent leur clientèle.

23. Des éléments du site Web du GTPNet ont été progressivement transférés vers le nouveau site Web de la Fédération. Une fois que la version initiale de ce nouveau site sera finalisée (en juin 2002), la CNUCED fermera le site du GTPNet. Le secrétariat aura alors transféré à la Fédération l'ensemble des activités Internet et commerciales du Programme relatif aux pôles commerciaux.

24. La signature du contrat officiel de transfert du Programme conclu entre la CNUCED et la Fédération devrait intervenir lors de la troisième Assemblée générale de la Fédération, qui doit se tenir à Beyrouth (Liban) du 4 au 6 novembre 2002. La propriété du Programme relatif aux pôles commerciaux, y compris tous les droits et obligations y afférents, sera ainsi transférée de la CNUCED à la Fédération.

⁵ «Évaluation de programmes de coopération technique», TD/B/47/L.4, par. 12.

C. Renforcement des capacités

25. Faute de financement extrabudgétaire, la CNUCED n'a pu mettre au point et dispenser les cours destinés aux pôles commerciaux, pas plus qu'elle n'a pu créer les capacités régionales et locales de formation prévues dans la stratégie. Le secrétariat a néanmoins coorganisé des activités de renforcement des capacités (ateliers régionaux d'information commerciale) à l'intention des pôles commerciaux grâce aux ressources provenant du Centre du commerce international CNUCED/OMC. Trois ateliers ont ainsi été organisés en 2001: à New Delhi (Inde) en avril, à Saint-Petersbourg (Fédération de Russie) en juin, et au Caire (Égypte) en novembre; et trois autres en 2002: à Dakar (Sénégal) en janvier, à Santo Domingo (République dominicaine) en mars, et à Shanghai (Chine) en avril.

26. En outre, grâce à une contribution du Gouvernement japonais versée au titre d'un projet visant à réduire la fracture numérique dont souffrent les PME dans les domaines du commerce international et du commerce électronique et à renforcer les pôles commerciaux d'Asie et du Pacifique aux fins de la coopération régionale, et financé par le biais du PNUD, l'appui à la région Asie-Pacifique en matière de renforcement des capacités a pu être accru. Le premier atelier de formation PNUD/CNUCED à l'intention des pôles commerciaux d'Asie et du Pacifique s'est tenu à Genève en novembre 2001 et un second doit avoir lieu en septembre 2002 à Chiangmai (Thaïlande).

27. Outre l'aspect formation, tous ces ateliers visaient à créer un cadre approprié et à renforcer les capacités en vue d'accroître la coopération régionale entre les pôles commerciaux. À côté du Forum interaméricain de pôles commerciaux qui existait déjà, le secrétariat a contribué au lancement de l'Initiative africaine relative aux pôles commerciaux en août 2001 et à la création de forums de pôles commerciaux en Asie (novembre 2001) et dans les pays arabes (décembre 2001). Le projet financé par le Japon a permis au Forum de pôles commerciaux d'Asie et du Pacifique de se réunir en novembre 2001 à Genève et en avril 2002 à Shanghai (Chine). Tous ces forums régionaux ont défini les services qu'ils souhaitent fournir à leurs membres et aux PME qui constituent leur clientèle, et ont élaboré leur programme de travail en conséquence. Ils manquent une étape importante dans le resserrement de la coopération entre les pôles commerciaux, l'objectif étant de renforcer les liens commerciaux d'abord au niveau régional, puis entre les différentes régions.

II. ÉVALUATION DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE DEPUIS SEPTEMBRE 1999⁶

28. La Stratégie concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux que les États membres ont adoptée en septembre/octobre 1999 définissait deux grandes orientations:

a) «... Assurer l'autonomie des pôles commerciaux et réduire leur dépendance à l'égard des ressources de la CNUCED»; et

⁶ Pour plus de détails, voir les rapports intérimaires pertinents – TD/B/WP/128 du 25 juillet 2000 et TD/B/WP/143 du 5 juillet 2001.

b) «... Renforcer l'interconnexion des pôles commerciaux, ce qui est désormais grandement facilité par le développement d'Internet.»⁷.

29. Le premier objectif devait être réalisé grâce au renforcement des capacités et le second grâce à la rénovation du site Web du GTPNet. Les modalités d'exécution étaient définies dans l'annexe à la Stratégie⁸.

A. Renforcement des capacités

30. Dans le cadre de la mise en œuvre de la Stratégie, le renforcement des capacités devait se faire à deux niveaux:

a) Renforcement des capacités individuelles des pôles commerciaux, afin de les aider à améliorer les services offerts à leurs clients et à accroître leur autonomie financière; et

b) Renforcement de la capacité collective des pôles commerciaux d'opérer en réseau aux niveaux régional et mondial, et de prendre en charge la gestion du Programme relatif aux pôles commerciaux à la fin de la période considérée.

1. Renforcement des capacités individuelles des pôles commerciaux

31. Conformément à ce qui était indiqué dans la colonne «Conditions et risques» des modalités d'exécution de la Stratégie, le préalable à l'exécution de la plupart des activités de renforcement des capacités des pôles commerciaux était la disponibilité de fonds extrabudgétaires.

Le secrétariat a élaboré un certain nombre de propositions de projet dans ce domaine, mais n'a pu trouver aucun financement, à l'exception de la contribution du Gouvernement japonais mentionnée au paragraphe 26 ci-dessus, qui a permis d'organiser des activités de renforcement des capacités pour les pôles commerciaux d'Asie et du Pacifique à partir de novembre 2001.

32. Les activités de renforcement des capacités définies dans la Stratégie et celles qui étaient du ressort du secrétariat ont toutes été mises en œuvre avant ou dans les délais prévus, en particulier concernant les directives des pôles commerciaux, les outils du GTPNet et le fichier de consultants des pôles commerciaux. Une formation à l'utilisation des outils du GTPNet a été dispensée au cours de la sixième Réunion mondiale des pôles commerciaux (Genève, novembre 2000). La fourniture de directives et d'outils normalisés, conjuguée à l'appui personnalisé des coordonnateurs régionaux du secrétariat, a permis de réduire de manière considérable le temps nécessaire à la mise en service d'un pôle commercial.

33. En outre, afin de remédier à l'absence de fonds extrabudgétaires provenant de la CNUCED, le secrétariat s'est associé au Centre du commerce international CNUCED/OMC pour organiser des séminaires régionaux d'information commerciale à l'intention des pôles commerciaux. Grâce à l'appui du CCI, toutes les régions où le Programme relatif aux pôles commerciaux est présent ont pu bénéficier d'un renforcement des capacités dans le domaine

⁷ «Suite donnée à l'évaluation du Programme relatif aux pôles commerciaux: Stratégie concernant les pôles commerciaux», TD/B/WP/120, par. 8, 9 août 1999.

⁸ «Modalités d'exécution de la stratégie proposée», TD/B/WP/120/Add.1, 16 août 1999.

considéré. Les participants à ces séminaires ont également reçu des conseils sur la mise en place de leur pôle commercial. Enfin, certains pôles commerciaux ont pu participer aux cours de formation annuels du CCI sur l'information commerciale à Genève et à Londres.

34. Ces activités ont sans aucun doute contribué à renforcer la capacité des pôles commerciaux de fournir des services d'information commerciale aux entreprises locales et ont permis de dispenser des conseils aux participants sur la mise en place de leur pôle commercial. Même s'ils ont été jugés très utiles par les participants, ces ateliers étaient spécifiquement consacrés à l'information commerciale et à la mise en place de pôles commerciaux et ne pouvaient donc pas aider à acquérir les compétences nécessaires à la gestion et au développement d'un pôle commercial, ce qui aurait dû être l'objectif des cours de formation prévus dans la Stratégie. Il n'a donc pas été possible d'apporter aux pôles commerciaux toute l'assistance qui devait initialement leur être fournie pour accroître leur autonomie.

2. Renforcement de la capacité collective des pôles commerciaux de gérer le Programme

35. Le secrétariat a appuyé la coopération entre les pôles régionaux au sein des différentes régions et a aidé à la mise en place d'associations régionales – forums de pôles commerciaux – dans toutes les régions qui le souhaitaient. Ces forums relèvent juridiquement de la Fédération. Comme il est indiqué au paragraphe 27 ci-dessus, des forums régionaux ont été créés ou sont en cours de création dans les Amériques, dans la région Asie-Pacifique, dans les pays arabes et en Afrique.

36. Le secrétariat a également soutenu la mise en place de la Fédération mondiale des pôles commerciaux, qui a officiellement vu le jour en novembre 2000, bien avant la date prévue dans la Stratégie (mars 2002). Avec l'appui du secrétariat et l'assistance financière de plusieurs États membres (la Belgique et la France pour l'élaboration du plan d'activité stratégique et les gouvernements de certains pays membres du Comité directeur de la Fédération pour le financement de la participation aux réunions), la Fédération s'est constamment efforcée de devenir pleinement opérationnelle. Grâce à l'abnégation des membres du Comité directeur et en particulier du Président de la Fédération et à l'appui de son pays, l'Argentine, qui lui a permis de travailler à Genève en association avec le secrétariat de la CNUCED depuis juin 2001, la capacité de la Fédération de diriger et de gérer le Programme a été considérablement développée. En outre, des négociations sont en cours en vue de la conclusion de partenariats stratégiques et de la mise au point de nouveaux services à valeur ajoutée à l'intention des pôles commerciaux et des PME qui constituent leur clientèle. La Fédération est déterminée à prendre en charge le Programme en lieu et place de la CNUCED une fois que la stratégie d'externalisation aura été exécutée.

B. Rénovation du GTPNet

37. Le GTPNet a été rénové conformément aux modalités prévues dans la Stratégie concernant les pôles commerciaux dans les délais prévus; il est doté de toutes les caractéristiques et de tous les outils qui avaient été envisagés. Un nouveau système ETO a aussi été mis au point; ses fonctions seront incorporées au système ETO amélioré que l'opérateur de ce service est en train d'élaborer sur les instructions de la Fédération. Le GTPNet rénové a été officiellement présenté à la dixième session de la Conférence (Bangkok, février 2000) et à la sixième Réunion mondiale

des pôles commerciaux (Genève, novembre 2000), où il a été très bien accueilli. Tous les pôles commerciaux opérationnels (69 au 31 mai 2002) sont équipés de la technologie du GTPNet.

38. Malgré l'absence de fonds extrabudgétaires, qui devaient financer les séminaires de formation conformément à la Stratégie, le secrétariat s'est efforcé de transférer à la Fédération les connaissances acquises grâce à la mise au point du GTPNet. Il a coopéré étroitement avec la Fédération à la mise au point de son nouveau site Web. Il a fourni un appui et des conseils spécialisés à la Fédération concernant le système ETO amélioré et la sollicitation de propositions pour les services Internet. Le GTPNet rénové sera remplacé par le nouveau site de la Fédération en juin 2002. L'appellation GTPNet, dont la Fédération est désormais propriétaire, sera utilisée sur le nouveau site Web.

C. Conclusion

39. On peut en conclure que le principal objectif de la Stratégie triennale, à savoir l'externalisation du Programme relatif aux pôles commerciaux, sera atteint dans les délais convenus. Un accord officiel sur le transfert du Programme de la CNUCED à la Fédération mondiale des pôles commerciaux sera signé à l'occasion de la troisième Assemblée générale de la Fédération (Beyrouth, 4-6 novembre 2002). À cette date, la stratégie concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux adoptée par les États membres de la CNUCED en septembre-octobre 1999 aura été exécutée.

III. ORIENTATIONS

40. La Stratégie concernant le Programme relatif aux pôles commerciaux sera mise en œuvre conformément aux directives reçues des États membres. Par ailleurs, les consultations informelles, demandées par le Groupe de travail à sa trente-huitième session et tenues le 14 juin 2002, ont mis en lumière des effets secondaires de la mise en œuvre de la Stratégie qui doivent être corrigés. Les questions soulevées concernent la nécessité:

a) D'aider les pôles commerciaux à devenir autonomes grâce à des activités de renforcement des capacités (formation, services consultatifs). Ces activités seraient fournies par le principal partenaire de la Fédération dans ce domaine, à savoir la CNUCED, suite à des demandes précises des États membres et de la Fédération. Comme par le passé, elles seraient financées par des ressources extrabudgétaires;

b) De fournir des services de secrétariat à la Fédération, dans la limite des ressources dont la CNUCED dispose.

41. Les États membres participant aux consultations informelles ont donc estimé que ces questions devaient être examinées prochainement, étant entendu que les résultats obtenus seraient analysés à la onzième session de la Conférence.
