

RÉSUMÉ DES ÉTAPES

Cycle du projet

Vos activités

L'IFI entreprend des études économiques et sectorielles

- | | |
|--|---|
| <p>1) Identification du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> — idées et suggestions de tous — le pays présente une demande de prêt à l'IFI — des consultants sont embauchés pour l'étude de pré faisabilité | <p>1) L'analyse de votre situation</p> <ul style="list-style-type: none"> — faites l'autocritique de votre entreprise et de votre produit — rédigez la documentation de votre entreprise et de votre produit — évaluez d'autres méthodes (i.e. sous-traitance) |
| <p>2) Préparation du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> — le pays emprunteur étudie les possibilités techniques et institutionnelles et autorise les études de faisabilité — le pays emprunteur embauche des consultants pour les études de faisabilité, l'élaboration du projet et la rédaction des devis des marchés | <p>2) L'exploration des débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> — analysez les marchés prometteurs — étudiez les filières et les avis de passation des marchés — parlez aux agents des bureaux du gouvernement canadien (Affaires extérieures, MEIR) — obtenez d'autres renseignements — trouvez les projets particuliers qui vous intéressent |
| <p>3) Évaluation du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> — l'équipe d'évaluation de l'IFI passe en revue les études, visite le pays emprunteur et discute du projet, y compris la passation des marchés, avec l'organe d'exécution — l'équipe prépare un rapport et un document de prêt et soumet ces documents, accompagnés d'une liste et d'un calendrier de passation des marchés, au conseil de l'IFI | <p>3) La commercialisation de votre produit</p> <ul style="list-style-type: none"> — adressez-vous à l'organe d'exécution, au personnel de l'ambassade canadienne, aux consultants du projet et à l'agent de l'IFI — préparez votre visite — visitez le pays et, s'il y a lieu, le siège social de l'IFI — rencontrez les personnes à qui vous avez parlé — nommez un représentant — faites le suivi — tenez-vous à l'affût des faits nouveaux |
| <p>4) Négociations et approbation du conseil d'administration</p> <ul style="list-style-type: none"> — l'IFI et le pays emprunteur entament les négociations et élaborent le plan de travail du projet — le conseil de l'IFI étudie et approuve la demande de prêt — l'IFI débloque les fonds une fois les conditions « d'entrée en vigueur » remplies | <p>4) Les offres</p> <ul style="list-style-type: none"> — si le pays fait appel à la présélection, remplissez le questionnaire — procurez-vous le dossier d'appel d'offres par l'entremise de l'ambassade canadienne du pays en cause — étudiez les critères d'évaluation — préparez votre soumission et traduisez-la au besoin (elle doit correspondre en tous points au dossier) — assurez-vous de pouvoir garantir la caution — soyez présent ou faites-vous représenter à l'ouverture des plis — si votre offre est retenue, négociez les modalités de règlement |
| <p>5) Réalisation et supervision</p> <ul style="list-style-type: none"> — le pays emprunteur entreprend le projet — l'IFI supervise le projet | <p>Les marchés d'équipement et de biens standard sont attribués durant la réalisation du projet</p> |
| <p>6) Évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> — lorsque tous les fonds ont été remis au pays emprunteur, l'IFI évalue les résultats du projet | |