

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