

exigés par le cadre du cahier des charges d'une soumission - les sociétés intéressées peuvent entrer en contact avec la Corporation commerciale canadienne, la Société pour l'expansion des exportations ou l'une des directions de l'expansion du commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Les Centres de commerce international et les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, qui figurent dans la Section III, sont utiles aussi à cet égard et permettent d'identifier aussi d'autres compagnies avec lesquelles des exportateurs pourraient collaborer pour des soumissions sur des appels d'offres.

Lors de la présentation d'une soumission, il convient de suivre les principes fondamentaux suivants:

a) Analyser le marché de façon réaliste et de façon sélective en concentrant vos efforts sur les pays et les secteurs présentant de fortes possibilités d'avenir pour votre entreprise. Les ressources humaines et financières sont souvent utilisées le plus efficacement lorsque judicieusement concentrées sur des créneaux particuliers.

b) Déterminer les débouchés éventuels à l'exportation en étudiant de près les renseignements disponibles sur les projets internationaux, y compris *Development Business*, qui est une publication bimensuelle. L'édition commerciale fournit la liste des projets, de même que des avis d'achat au titre des projets financés par les banques multilatérales de développement. Le coût d'un abonnement d'un an est de 295\$ US. Pour s'abonner, il suffit d'écrire à l'adresse suivante:

Development Business
P.O. Box 5858
Grand Central Station
New York, N.Y. 10163-5850
Tél.: (202) 473-3846 (Washington)

Les directions de l'expansion du commerce et la bibliothèque d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada tiennent également à jour les renseignements sur les projets de biens d'équipement outre-mer. Les Centres de commerce international et les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et divers gouvernements provinciaux disposent aussi de renseignements sur les projets internationaux.

c) Formuler des stratégies de mise en marché fondées sur une connaissance du projet, du cahier des charges et de la concurrence.

d) Mettre en oeuvre des plans de mise en marché grâce à des contacts avec l'emprunteur et son expert-conseil, sans oublier d'expliquer et de mettre en valeur les caractéristiques et avantages particuliers du produit. On ne peut trop souligner l'importance de nommer un bon agent qui facilitera vos négociations avec l'agence d'exécution.

e) Préparer une soumission solide, comportant un prix compétitif, et la fonder sur la volonté de réduire partiellement les frais généraux et peut-être les bénéfices selon la souplesse des concurrents au chapitre des coûts et des prix. Il faut bien s'assurer que tous les frais d'imprévus inclus dans la soumission ne compensent pas exagérément les risques assumés. Cependant, dans le cas des experts-conseils, le prix peut constituer un facteur moins important selon le processus de sélection employé.

4. Renseignements particuliers sur chaque banque

Voici une brève présentation concernant chacune des banques multilatérales et les contacts suggérés pour les entreprises intéressées à réaliser des exportations

par leur intermédiaire. En règle générale, les experts-conseils qui recherchent des renseignements et de l'aide à propos de l'un de ces établissements devraient communiquer avec la Direction des services financiers internationaux et des projets d'immobilisations d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Lorsqu'un ou des projets financés par des banques multilatérales de développement ont été identifiés et trouvés conformes aux possibilités de l'exportateur, les directions de l'expansion du commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada pourraient également fournir l'aide additionnelle appropriée. Les adresses sont données à la section III. Pour obtenir des renseignements généraux sur les conditions locales et de l'aide sur le terrain, les entreprises devraient communiquer avec le délégué commercial du marché en question. Une autre brochure d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, intitulée *Répertoire du service des délégués commerciaux du Canada*, comprend les adresses des missions commerciales canadiennes à l'étranger. Pour vous faire aider dans l'organisation de rendez-vous avec les représentants de banques multilatérales, veuillez communiquer avec le bureau de liaison canadien avec les institutions financières internationales (OLIFI) de la ville où la banque a son siège.

Le Groupe de la Banque mondiale

Le Groupe de la Banque mondiale, créé en 1945, est le premier et le plus grand parmi les banques multilatérales de développement. La banque est la propriété d'environ 152 pays membres et elle a son siège social à Washington. Elle se compose de quatre établissements financiers: la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), l'Association internationale de développement (AID), la Société financière internationale (SFI), et l'Agence multilatérale de Garantie des Investissements.

La BIRD et l'AID accordent des prêts pour des projets qui contribuent à la croissance économique des pays en développement. Il existe une différence entre les deux car l'AID accorde des fonds à des conditions extrêmement privilégiées aux pays membres les plus pauvres. La SFI est l'organe d'investissement privé de la Banque mondiale. Elle cherche à financer des entreprises privées productives en association avec des investisseurs privés, à regrouper les possibilités d'investissement, les capitaux privés locaux et étrangers et les cadres expérimentés, et à stimuler le flux des capitaux privés vers des investissements productifs dans des pays en développement. Les projets choisis par la SFI doivent présenter des perspectives de bénéfices.

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) a pour but d'encourager les investissements étrangers dans les pays en voie de développement, en donnant des garanties aux investisseurs étrangers contre les pertes découlant de risques non commerciaux. Elle offre aussi des services consultatifs aux pays en voie de développement membres sur les moyens d'améliorer leur environnement pour accueillir les investissements étrangers.

Contacts

Les entreprises qui veulent obtenir des renseignements sur les possibilités de projets avec la Banque mondiale devraient consulter *Development Business* ou communiquer avec les directions de l'expansion du commerce avec le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie et le Pacifique Nord, l'Asie et le Pacifique Sud, les Caraïbes