

canadienne (CCC), qui aide souvent les gouvernements emprunteurs et les organismes internationaux (comme le PNUD) à trouver des sources canadiennes de biens, d'équipement et de services;

- les maisons de commerce canadiennes qui font des affaires sur le marché cible et qui sont donc en mesure de commercialiser

votre produit à l'étranger;

- les principaux entrepreneurs d'un projet d'envergure financé par une IFI, à titre de sous-traitants. Pour une liste des marchés attribués dans le cadre de projets financés par la Banque mondiale, consultez la publication *Development Business* de l'ONU ou son service informatisé, *Scan-a-Bid*.

Development Business

Development Business, une publication bihebdomadaire de l'ONU, contient le nom des sociétés auxquelles la Banque mondiale a attribué des marchés, ainsi que les avis de passation des marchés de biens et d'équipement financés par le PNUD et les IFI. Les avis décrivent habituellement les marchés de biens, de services, d'équipement et de construction du projet. Ils fournissent aussi des renseignements sur la façon de se procurer le dossier d'appel d'offres et sur les critères de sélection. Autant que possible, la publication contient aussi le titre de fonction et l'adresse des agents à qui vous pouvez adresser vos demandes de renseignements. (L'abonnement est de 250 \$ par année.) *Scan-a-Bid* fournit les mêmes renseignements sous forme de système informatisé d'interrogation en direct. (Ajoutez 60 \$ au prix de l'abonnement.)

Development Business Téléphone : (212) 754-8030

P.O. Box 5850

Grand Central Station Télex : 232422 UNH UR

New York (N.Y.) 10163-5850

États-Unis

Câble : UNATIONS NEWYORK,
Attn. DFBE DC1-559

L'exploration des débouchés

Si vos produits sont fabriqués sur mesure, vous devrez explorer et analyser les débouchés qui vous intéressent parallèlement à la première étape du cycle du projet. Communiquez avec l'organe d'exécution et le personnel de l'IFI aussitôt le projet présenté à cette dernière. Si vous fabriquez des produits standard, vous pouvez attendre que soit amorcée l'évaluation ou la réalisation du projet avant d'établir vos rapports avec l'IFI.

1. Déterminez les marchés prometteurs.
 - Étudiez les filières IFI, disponibles aux Affaires extérieures et au MEIR. Elles énumèrent les projets en voie d'identification, de préparation et d'évaluation dans chaque pays emprunteur.
2. Analysez les pays dont les projets vous intéressent afin de déterminer ceux auxquels votre produit convient le mieux.
 - Renseignez-vous sur le pays : son étendue, son climat, sa topographie, sa démographie, son niveau de développement, sa situation écono-

- Étudiez les avis de passation des marchés publiés dans *Development Business* (pour de plus amples renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8). Vous aurez ainsi un aperçu du genre de biens en demande. Les avis, préparés par les pays emprunteurs, sont publiés selon le besoin tout au long de la réalisation du projet.