

L'ACCC bien branchée sur les IFI

— suite de la page 1

« Je travaille surtout avec les IFI, en faisant la promotion du système national des collèges et des instituts comme instrument de formation complète et intégrée auprès de l'industrie, de la main-d'œuvre et du gouvernement, » explique M. Sabas, qui a acquis ses connaissances sur le processus d'approvisionnement des IFI dans son poste antérieur, à l'Office national de développement économique des Philippines.

S'inscrire auprès des IFI

Les efforts de M. Sabas pour faire connaître l'ACCC à la BASD ont commencé par l'inscription de l'Association dans le registre des consultants de la base de données DACON de la BASD. « Vous devez inscrire votre entreprise auprès de chaque IFI pour qu'elle se trouve sur la liste courante des consultants, » explique-t-il.

La deuxième étape consiste à présenter son organisation aux agents de projet de l'IFI. « Vous devez connaître les agents qui élaborent les projets, puis communiquer avec eux avant que le processus d'appel d'offres ne commence. »

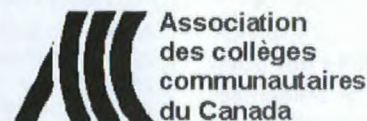
M. Sabas est allé à la BASD deux fois en 1995, ce qui lui a permis de constater à quel point l'ACCC avait de la difficulté à vendre ses compétences dans un secteur, soit celui de l'éducation, qui privilégie le côté universitaire de l'éducation. Mais l'ACCC met plutôt l'accent sur le volet « pratique » de la formation professionnelle, du développement des ressources humaines, de l'éducation des femmes et de la technologie, soit des secteurs qui correspondent bien aux besoins des pays en développement.

L'étape suivante, explique M. Sabas, consiste à jumeler les capacités de l'entreprise aux projets à venir — dont la liste est publiée en direct — et à présenter une déclaration d'intérêt. « Découvrez le plus rapidement possible les projets prévus, recommande-t-il. Jumelez vos capacités à ces projets et informez-en la Banque. »

Définir son créneau

M. Sabas ne dira jamais assez combien il importe de définir son créneau. « L'approche tous azimuts, qui consiste pour une entreprise à présenter des déclarations d'intérêt pour tous les projets dans son secteur, est une perte de temps. Limitez-vous donc à votre domaine de compétence. »

En 1996, l'ACCC avait présenté des déclarations d'intérêt pour trois projets d'assistance technique de la BASD — un au Cambodge visant à encourager l'embauche des femmes, un en Thaïlande pour



Association
des collèges
communautaires
du Canada

offrir des services de consultation en matière de perfectionnement des compétences, et un au Bangladesh pour

aider la Direction de l'éducation pratique à mettre en œuvre ses programmes d'alphabétisation.

L'objectif suivant : être présélectionné. « Le processus est très concurrentiel, dit-il. Lorsque la BASD présélectionne les entreprises, elle choisit les principales sociétés d'experts-conseils de chaque pays. En tant que société canadienne, vous devez donc démontrer que vous êtes la mieux qualifiée pour effectuer le travail. La clé, c'est de vendre votre créneau. »

Vendre son créneau

Ayant manifestement convaincu la BASD de ces capacités, l'ACCC avait été présélectionnée en 1996 pour les trois projets qui l'intéressaient, fondé sur les déclarations d'intérêt qu'elle avait soumises. « C'est le maximum qu'une société puisse obtenir en une année. Or, nous les avons tous obtenus, déclare fièrement M. Sabas. Nous avons donc percé le marché des IFI avec un triplet. »

« Toutefois, préparer la proposition qui détermine le gagnant, précise M. Sabas, représente la partie la plus difficile du processus. » Il mentionne trois éléments essentiels à la rédaction d'une proposition gagnante : trouver de bons partenaires locaux, se rendre sur place pour recueillir de l'information sur le projet et sur le pays, et choisir une bonne équipe.

Trouver un partenaire local

« Le meilleur moyen de trouver un partenaire local, confie M. Sabas, est par l'intermédiaire des agents de commerce canadiens en poste dans le pays en question. » En ce qui concerne le projet au Bangladesh, le haut-commissariat du Canada à Dhaka avait donné à l'ACCC le nom de cinq entreprises locales, dont deux sont devenues ses partenaires.

L'étape suivante consiste à se rendre sur place. « Même s'il n'est pas absolument nécessaire de se rendre sur place avant de faire la proposition, l'investissement en vaut la peine — surtout pour un projet de 3,5 millions de dollars américains. »

L'Association a ensuite prêté une attention particulière au processus de sélection de l'équipe, ainsi qu'à l'examen et à la révision du curriculum vitæ de ses consultants pour faire ressortir les compétences reliées au projet.

L'approche méthodique de l'ACCC ne lui a pas seulement permis d'obtenir les trois projets de la BASD, mais s'est aussi avérée efficace auprès d'autres IFI, notamment la Banque mondiale.

Pour tout renseignement, communiquer avec la Direction du financement à l'exportation, MAECI, tél. : **(613) 995-7251**, courriel : **ifinet@dfait-maeci.gc.ca** ou M. Rudy Sabas, gestionnaire, Commercialisation internationale, Association des collèges communautaires du Canada, tél. : **(613) 746-2222**, ext. **3140**, courriel : **rsabas@accc.ca** internet : **www.accc.ca**

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport** puis cliquer sur la rubrique « Les trucs du métier ».)



IFI.net est votre porte d'accès internet aux activités d'approvisionnement financées par les Institutions financières internationales (IFI) et les organismes de l'ONU.
www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

Au service des
*industries des technologies de
l'information et des télécommunications*
dans la région de l'Asie-Pacifique

Contactez-nous à **www.infoexport.gc.ca**

Nouvelle-Zélande

Brian Emsley
Agent commercial
Bureau commercial du consulat du Canada
Auckland, Nouvelle-Zélande
T : (011-64-9) 309-3690, poste 3352
F : (011-64-9) 307-3111

Brunei Darussalam

Bernard Koh
Agent commercial
Haut-commissariat du Canada
Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam
T : (011-673-2) 220043
F : (011-673-2) 220040

Chine

Beijing
Jianqing Zhang
Agente commerciale
Ambassade du Canada
Beijing, Chine
T : (011-86-10) 6532-3536
F : (011-86-10) 6532-4072

Chongqing

Peter Liao
Agent commercial
Consulat du Canada
Chongqing, Chine
T : (011-86-23) 6373-8007, poste 3351
F : (011-86-23) 6532-4072

Guangzhou

Cathy Yao
Agente commerciale
Consulat général du Canada
Guangzhou, Chine
T : (011-86-20) 8666-0569, poste 3351
F : (011-86-20) 8667-2401

Shanghai

Murray King
Délégué commercial
Consulat général du Canada
Shanghai, Chine
T : (011-86-21) 6279-8400, poste 7520
F : (011-86-21) 6279-8401

Hong Kong, RAS

Brian Wong
Agent commercial
Consulat général du Canada
Hong Kong, RAS, Chine
T : (011-852) 2847-7414, poste 3482
F : (011-852) 2847-7441

Inde

Mumbai
Apurva Mehta
Agent commerciale
Consulat du Canada
Mumbai, Inde
T : (011-91-22) 287-6027-30
F : (011-91-22) 287-5514

New Delhi

Madhu Toshniwal
Agente commerciale
Haut-commissariat du Canada
New Delhi, Inde
T : (011-91-11) 687-6500
F : (011-91-11) 687-5387

Indonésie

Husni Djaelani
Agent commerciale
Ambassade du Canada
Jakarta, Indonésie
T : (011-62-21) 525-0709, poste 3357
F : (011-62-21) 570-1494

ENT **CanadExport**

Printemps 2002

vé

entretenus avec des cadres
expérience et du degré de satisfac-
contacts avec ces institutions

otre article porte exclusivement
visent le secteur privé. En tant
bliques, les banques régionales
nt un rôle important dans le
et social des pays membres
rtenaires, dans le cas de ces
s institutions gouvernementales,
es institutions et les départe-
près s'intéressent à des projets
où les entreprises qui les
grande partie des travaux
partie du risque.



données financières citées
américains, à l'exception de
ue européenne, qui sont
mativement 1,40 \$CAN).