

Méthodologie du rapport

Le but du présent rapport annuel est triple :

- 1) Analyser les résultats obtenus par le Canada dans les achats de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement au cours de l'exercice 1996;
- 2) Comparer ces données aux données antérieures;
- 3) Comparer la performance du Canada à celle de ses principaux concurrents.

Globalement, le présent rapport annuel tente de cerner les facteurs qui ont contribué à déterminer le niveau actuel des achats faits au Canada et propose des stratégies possibles pour relever ce niveau. Aucune donnée simple ne traduit de façon précise le degré de réussite du Canada en matière de passation de marchés avec ces IFI. Il existe néanmoins plusieurs indicateurs qui illustrent ces résultats et permettent de faire des comparaisons avec d'autres pays. Les mesures utilisées dans ce rapport sont tirées des données suivantes :

- 1) les données sur les décaissements;
- 2) les données sur les marchés et contrats adjugés au Canada et sur les marchés et contrats perdus.

Il serait souhaitable de recourir à une troisième mesure qui consisterait à comparer le résultat obtenu par le Canada dans les projets financés par les IFI à la part totale du Canada sur le marché (des importations) des pays membres des IFI qui font des emprunts à ces institutions. L'obstacle qui se pose à cette analyse est la difficulté de trouver des données exactes, que ce soit sur les biens ou sur les services. Toutefois, en ce qui a trait à la Banque mondiale, une étude réalisée pour le compte de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) semble indiquer que les résultats obtenus par le Canada dans les activités financées par la Banque sont légèrement supérieurs à la part canadienne sur le marché des importations des pays membres emprunteurs.

La proportion des exportations totales de marchandises qui est destinée aux pays en voie de développement est, pour le Canada, de beaucoup inférieure à la proportion correspondante observée chez les autres pays membres du G-7. Le Canada est moins présent que ses concurrents du G-7 sur les marchés des pays en voie de développement, et ceci est particulièrement vrai pour les entreprises offrant des équipements et des fournitures.