

---

## RÉSUMÉ

---

En 1997, la Banque mondiale a approuvé des prêts d'une valeur de 19,1 milliards de dollars US et la Banque interaméricaine de développement (BID) en a approuvé pour 6 milliards de dollars US. Vu que le Canada est actionnaire de la Banque mondiale et de la BID, les sociétés canadiennes peuvent soumissionner les achats d'équipement, les travaux de génie civil et les services de consultation liés à ces prêts.

En 1997, les décaissements de la Banque mondiale et de la BID à des sociétés canadiennes se sont élevés respectivement à 155 millions et 21,8 millions de dollars US. Des sociétés canadiennes ont remporté 149 marchés financés par la Banque mondiale, d'une valeur de 84,1 millions de dollars US, et 19 marchés financés par la BID, d'une valeur de 5,7 millions de dollars US.

Ces dernières années, l'impression s'est répandue que le Canada « n'obtient pas sa part » de ces marchés. En réalité, la situation est plus complexe. Mais pour broser un tableau exact des résultats obtenus par le Canada dans ce domaine, il ne suffit pas d'étudier les chiffres, il faut comprendre les répercussions du cycle d'un projet et de la de passation des marchés avec la Banque mondiale et la BID sur les entreprises canadiennes. Plusieurs facteurs influent sur la compétitivité des sociétés canadiennes. Ces dernières doivent avoir une présence locale, s'engager envers le marché régional ou national et être disposées à investir une partie importante de leurs ressources à la recherche de marchés financés par la Banque mondiale et la BID.

Bien qu'il soit difficile de tirer des conclusions sans émettre de réserves, quand on les examine dans leur contexte, deux tendances se dégagent des données sur les marchés adjugés en 1997 : les entreprises canadiennes continuent d'exceller dans la catégorie de la consultation, et les grandes sociétés ainsi que les sociétés possédant une solide expérience internationale ont obtenu des marchés plus importants et plus nombreux que les petites et moyennes entreprises et les sociétés possédant moins d'expérience internationale.

Afin que le Canada remporte plus de marchés, on a déployé de grands efforts pour promouvoir les débouchés financés par les institutions financières internationales (IFI), convaincus que ces efforts encourageraient plus d'entreprises canadiennes à soumissionner. Mais le présent rapport démontre que même si elle est importante, la sensibilisation accrue des représentants du secteur privé ne suffit pas pour que le Canada obtienne plus de marchés.

Le défi pour les Canadiens qui ont affaire aux IFI consiste à trouver comment ils peuvent contribuer à accroître non seulement le nombre de soumissions mais aussi le nombre de soumissions *concurrentielles* présentées par des entreprises canadiennes.