

Le système des Nations Unies

Le système des Nations Unies est composé d'organismes qui rendent annuellement des comptes à l'Assemblée générale par l'entremise du Conseil de sécurité ou du Conseil économique et social, à l'exemple du Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF) ou du Programme alimentaire mondial (PAM).

Ce système comprend en outre des agences spécialisées œuvrant dans les domaines social, économique, scientifique ou technique, dotées d'une autonomie financière et organisationnelle et qui rendent des comptes au Conseil économique et social. Mentionnons notamment l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO) et l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI).

Bien qu'elle fasse partie du système des Nations Unies, la Banque mondiale n'est pas abordée dans ce supplément. Les entreprises qui fournissent des biens ou des services aux projets financés par cette institution financière sont assujetties aux méthodes employées par l'organisme d'exécution du projet, qui relève du pays bénéficiaire.

Modalités générales

Comme chaque agence ou organisme du système des Nations Unies a des activités qui lui sont propres, ses besoins sont souvent spécifiques. Il appartient donc à l'entreprise de cibler les organismes susceptibles d'utiliser ses biens ou ses services.

Inscription des entreprises

En règle générale, l'entreprise doit se présenter à l'organisme qui l'intéresse, en lui envoyant une lettre indiquant son intérêt, un catalogue de ses produits, un résumé de ses antécédents commerciaux et ceux dans le domaine de l'exportation, et un rapport annuel démontrant ses capacités. Le fait d'avoir déjà été un fournisseur des Nations Unies constitue habituellement un atout, et devrait être mentionné à l'acheteur de l'organisme visé.

Si l'acheteur est intéressé, il demandera à l'entreprise de s'inscrire au registre des fournisseurs de l'organisme. Il faut savoir que le fait d'être inscrit dans ce registre ne garantit pas l'obtention d'un marché. Il incombe à l'entreprise d'entretenir des contacts réguliers avec les acheteurs afin que ceux-ci s'adressent à elle lorsqu'ils auront besoin de produits particuliers. L'entreprise devrait aussi envoyer régulièrement aux acheteurs les nouvelles éditions de ses catalogues ou de l'information sur ses nouveaux produits.

Règles d'approvisionnement

Puisque les organismes des Nations Unies sont des organismes internationaux, ils sont tenus d'offrir les mêmes chances à toutes les entreprises qui s'intéressent à leurs marchés et ce, indépendamment de leur pays d'origine. Les règlements des Nations Unies obligent donc les acheteurs à

choisir objectivement leurs fournisseurs, quelle que soit la valeur du marché. Ces règlements prévoient ce qui suit :

1. Pour les achats d'une valeur inférieure à 30 000 \$US (à l'exception de certains organismes), l'acheteur ou le gestionnaire de projets sélectionne trois fournisseurs, et le contrat est attribué au soumissionnaire le moins disant en fonction des spécifications techniques et des conditions de livraison.
2. Pour les commandes entre 30 000 et 100 000 \$US, l'organisme lance un appel d'offres restreint, c'est-à-dire qu'un nombre limité de fournisseurs pré-sélectionnés (provenant du pays bénéficiaire du projet, des pays qui sont de grands donateurs mais qui sont sous-utilisés, et d'autres pays) sont invités à présenter des soumissions fermées. Le marché est adjugé selon des considérations de prix et de qualité technique.
3. Si la valeur du marché dépasse 100 000 \$US, un appel d'offres international est de mise, qui est publié dans *UN Development Business* (voir l'encadré, p.VIII), ou dans *Procurement Update* (voir l'IAPSO, p. V). L'ouverture des soumissions est publique et le marché est attribué selon des critères techniques et économiques. Il peut arriver que des conditions particulières ne permettent pas l'application de la procédure normale d'appel d'offres, notamment lors de cataclysmes naturels ou d'épidémies pour lesquels l'urgence de l'aide ou des secours impose des délais réduits, donc l'impossibilité de procéder par appel d'offres. Dans ces cas particuliers, les firmes reconnues ayant fait leur preuve seront généralement appelées à soumissionner.

Comme la majorité des achats sont d'une valeur inférieure à 30 000 \$US, la décision d'attribution du marché revient le plus souvent à l'acheteur de l'organisme ou au chef du projet auquel le bien ou le service est destiné. Il importe donc d'établir de bonnes relations avec les personnes responsables des achats, et de se rappeler périodiquement à leur souvenir afin qu'elles fassent appel à l'entreprise le moment venu. Le principe de base d'une vente est qu'un acheteur va s'adresser de préférence à quelqu'un qu'il connaît (et qu'il a de préférence rencontré en personne), et qu'un acheteur va refaire affaire avec une entreprise qui lui a déjà donné satisfaction dans le passé.

Sélection d'un fournisseur

L'attribution d'un marché ou d'un contrat se fait selon les critères suivants :

- la conformité aux spécifications de l'appel d'offres;
- le prix. À qualité égale, le soumissionnaire le moins disant remporte le marché;
- la qualité technique;
- le respect du calendrier de livraison;
- le respect de la date limite de remise des offres.