

Les phases d'étude des prêts pris en considération par les banques multilatérales de développement

L'échéancier d'après lequel les banques déterminent, étudient, évaluent et approuvent les projets de financement est très important. Voici le profil normal:

(i) Détermination du projet

- La mission de programmation que la banque multilatérale de développement envoie dans le pays client pour tenter d'établir des programmes de prêt et l'ordre de priorité des projets.
- * L'agent chargé des prêts dans la région qui évalue le plan d'affectation quinquennal des fonds de l'emprunteur et découvre des projets qui conviennent au financement de la banque.
- L'agent de projet du secteur qui découvre officiellement de nouvelles affaires pendant une visite dans la région à d'autres fins.
- Le personnel résident de la banque qui décèle des possibilités pendant l'examen permanent des besoins de développement.
- Le rapport sur le programme de pays du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), étudié à la partie B de cette section, qui décrit les besoins de pré-investissement pour d'éventuels projets de biens d'équipement.

(ii) Préparation du projet

L'étude de faisabilité économique et technique du projet est financée par l'emprunteur lui-même, le PNUD, la FAO, l'UNESCO, la Banque mondiale ou par un programme d'aide bilatérale comme celui de l'ACDI. Ceci devrait normalement fournir une base solide en vue de présenter une demande officielle de financement complémentaire auprès de l'une des banques. Peu de temps après, des renseignements sur les projets devraient paraître dans *Development Business*, l'édition commerciale du Forum du développement, publiée par les Nations Unies, même si cela peut prendre jusqu'à deux ans avant que les banques approuvent officiellement un prêt. Pour plus de renseignements sur *Development Business*, voir plus loin.

Une mission de la banque pour la pré-évaluation du projet ou l'établissement des faits effectue une étude plus précise et une mise à jour des renseignements concernant le projet. À ce stade, la portée du projet a été déterminée et la banque a intégré officiellement la proposition dans sa filière de projets en attente.

(iii) Évaluation du projet

La banque exprime officiellement son désir de vouloir s'engager en envoyant une mission d'évaluation du projet qui rédige un rapport à l'usage de la banque renfermant une liste initiale de soumissionnaires. Les experts-conseils ont normalement achevé l'avant-projet et précisé les exigences.

(iv) La négociation du prêt entre l'emprunteur et la banque

L'achèvement de la négociation du prêt est marquée par le Rapport final d'évaluation du projet qui contient la liste finale des soumissionnaires, l'échéancier des achats et le plan financier.

Le rapport d'évaluation du projet, le rapport économique sur le pays et les annexes techniques et financières sont intégrés au "Rapport et recommandations du président", qui est soumis à l'approbation du conseil d'administration.

Une fois le projet approuvé, on publie un communiqué annonçant l'approbation.

L'accord de prêt est alors signé avec les emprunteurs, et les documents du conseil d'administration ainsi que les rapports d'évaluation du personnel sont disponibles pour consultation à la bibliothèque d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

L'étape de "l'entrée en vigueur" du prêt est atteinte lorsque l'emprunteur remplit toutes les conditions convenues au cours des négociations. Les décaissements peuvent commencer.

(v) Mise en oeuvre du projet et supervision

Bien que l'emprunteur soit responsable de la mise en oeuvre du projet, la banque enverra une ou des missions de surveillance du projet pour suivre, le cas échéant, l'avancement du projet et les dépenses.

Dans l'échéancier susmentionné, il est important d'établir les moments où les fabricants doivent entreprendre des efforts de promotion.

Pour les gros projets, l'achat des biens est généralement réparti sur la phase d'exécution du projet. Cependant, pour les étapes initiales, les achats peuvent commencer tout de suite après la signature de l'accord de prêt. Les travaux de promotion doivent donc avoir été effectués antérieurement.

Dans le cas du "matériel", la promotion peut démarrer dans la plupart des cas dès que la première liste des soumissionnaires a été officiellement publiée dans le rapport d'évaluation. En ce qui concerne les exigences non publiées ou le matériel "fabriqué sur commande", les travaux de promotion peuvent peut-être démarrer dès que l'expert-conseil a été engagé. Cela donne assez de temps à l'exportateur pour essayer d'influencer la conception et le cahier des charges à son avantage, sinon du moins garantir qu'il ne sera pas laissé de côté. À partir de ce moment-là, l'exportateur devrait donc concentrer ses efforts de promotion sur les personnes-clés chargées des achats de l'emprunteur au sein de l'organisme d'exécution ou de mise en oeuvre du projet dans le pays, ou sur l'expert-conseil de l'emprunteur.

(vi) Évaluation

Une fois le projet terminé et le prêt entièrement réalisé, la Banque effectue une évaluation indépendante. Elle compare les résultats obtenus à ceux qui avaient été prévus au début du projet. Avec le temps, elle peut ainsi tirer de précieuses leçons du succès ou de l'échec des divers projets. Les principales leçons tirées sont rendues publiques dans diverses publications bancaires, dont une publication annuelle intitulée "Résultats des performances de projets".

Au cours du processus de développement du projet, la Banque et le pays emprunteur ont des interactions dynamiques, les responsabilités passant d'une partie à l'autre, à chaque phase.

Entre l'identification du projet et l'approbation du prêt, une ou deux années (parfois même plus) peuvent s'écouler, selon la nature et la complexité du projet.

3. Les caractéristiques d'une bonne soumission

Le succès d'une soumission repose sur des prix compétitifs et sur une solidité technique regroupés dans une proposition qui répond pleinement au cahier des charges de l'emprunteur et de ses experts-conseils. Pour obtenir des conseils en ce qui touche la formulation des offres et l'obtention d'assurances, de cautionnements et de garanties de bonne exécution - qui sont souvent