

Development Business et d'autres publications internationales. En vertu de cette méthode, les contrats reviennent habituellement au plus bas soumissionnaire ou à la plus basse soumission qui répond aux critères établis.

Une entreprise dont la soumission a été acceptée doit signer un contrat avec l'organisme en charge du projet, qui s'occupe presque toujours des décaissements de fonds. La Banque établit néanmoins des directives générales en ce qui concerne les dépenses, et elle procède à l'examen des candidatures, des documents relatifs aux soumissions, des évaluations des soumissions et des contrats. Son assentiment est nécessaire à chacune de ces étapes.

Comment en savoir plus long sur les projets en cours

A moins d'avoir des représentants ou de connaître d'autres personnes ressources dans les pays emprunteurs, la meilleure source publique de renseignements généraux sur les projets en cours demeure le journal Development Business, publié toutes les deux semaines par les Nations Unies, et qui contient un résumé mensuel (le "Monthly Operational Summary" ou MOS) des projets financés par la Banque mondiale et d'autres institutions financières internationales (IFI). Un abonnement à cette publication (coût approximatif : 295 \$ par an) est essentiel pour quiconque veut sérieusement tenter sa chance sur le marché des projets financés par ces institutions. Les nouveaux projets (qui sont à l'étape de leur définition) sont habituellement répertoriés dans le MOS entre un et trois ans avant de recevoir l'assentiment du Conseil des administrateurs de la Banque. Ils

sont retirés du MOS au moment de leur approbation. Development Business publie également d'autres renseignements précieux sur les projets en cours, dont les avis d'appels d'offres et la liste des contrats attribués. (Une version informatisée du MOS, accessible par modem, est également offerte.)

L'entrepreneur désireux d'obtenir de plus amples renseignements sur certains projets qu'il juge intéressants pourra s'adresser aux organismes chargés de leur exécution ou aux représentants de la Banque mondiale à Washington. On peut obtenir par téléphone, ou lors d'entrevues (les visites personnelles sont généralement les plus profitables), des informations concernant le contenu, le calendrier et les spécifications d'un projet. On peut obtenir sur place des renseignements utiles en très peu de temps, ne serait-ce qu'en consultant la liste des futurs projets non encore publiés dans le MOS.

L'immatriculation

Il n'est pas obligatoire pour les entreprises de services et les fournisseurs d'équipement de s'immatriculer auprès de la Banque mondiale. Les bureaux de consultants ont toutefois la possibilité de s'inscrire auprès du Centre d'information DACON de la Banque. Même si cette procédure n'est pas obligatoire, il arrive parfois que les IFI et les pays emprunteurs consultent ce répertoire, bien que rarement dans le but de sélectionner des experts-conseils. Il sert surtout pour obtenir ou confirmer certaines données concernant une firme en particulier. On peut se procurer des formules d'immatriculation auprès de la Banque mondiale ou du Bureau de liaison avec les IFI de l'ambassade canadienne à Washington.

La Banque possède également un fichier distinct sur des consul-

tants individuels qui possèdent des compétences particulières dans de nombreux domaines (p. ex. : ingénieurs électriciens, spécialistes de l'agriculture, etc.). La Banque embauche à l'occasion, et pour une courte période de temps, des experts afin de suppléer à ses propres lacunes dans certains domaines. On peut se procurer auprès de la Banque ou de l'ambassade canadienne des formulaires d'offres de services individuels. Mais, tout comme dans le cas du système DACON, il s'agit là avant tout d'une formalité, puisque cette liste sert rarement à sélectionner des consultants.

Comment tirer parti des occasions d'affaires suscitées par la Banque mondiale

Consultants et fournisseurs de biens et services désireux de soumissionner des projets financés par la Banque mondiale ne doivent pas oublier que la Banque est une institution financière qui n'a pas pour rôle de s'occuper de la passation des marchés. Par conséquent, il importe d'orienter avant tout vos efforts de mise en marché vers les pays emprunteurs et non vers la Banque mondiale.

En tout temps, des centaines de projets en sont à diverses étapes de leur réalisation dans quelque cent pays à travers le monde. Il est donc important pour les entrepreneurs intéressés de se fixer dès le départ des objectifs de mise en marché réalistes et d'adopter une stratégie appropriée. Ne négligez pas pour autant le fait que vos concurrents sont de calibre international et d'évaluer adéquatement les ressources, l'expertise et les avantages dont dispose votre entreprise pour se mesurer à eux.

Les entrepreneurs seraient