

bilatéraux ou régionaux arabes ou islamiques, mais également avec la Banque mondiale, la Banque africaine de développement et même l'ACDI.

Les achats ne sont pas liés et les exigences de l'Appel d'offres international s'appliquent. Il n'y a pas de marche à suivre uniforme pour les projets; chaque cas est traité individuellement, et le FSD ne communique pas d'information sur ses achats. Apparemment, le Fonds délègue le gros de la responsabilité concernant l'administration du projet au pays bénéficiaire, ne jouant lui-même qu'un rôle très général et indépendant. Il a un rôle tout aussi limité dans le processus de détermination préalable de la compétence et d'établissement de la liste restreinte des soumissionnaires. Ainsi, il est peu utile de faire des propositions au FSD. Il est préférable pour les entreprises canadiennes d'examiner les possibilités avec le pays bénéficiaire. Les entreprises qui souhaitent faire des soumissions pour des projets financés par le FSD doivent faire connaître leurs compétences et obtenir une invitation à soumissionner de l'organisme d'exécution du pays bénéficiaire. On peut toutefois obtenir de l'information grâce à la liste publiée deux fois par an par le Secrétariat de coordination des organismes d'aide au développement arabes et régionaux à la suite des réunions de consultation de ces organismes, qui sont habituellement tenues au Koweït, au siège du Fonds arabe pour le développement économique et social.

Dans certains cas, le FSD peut présenter une liste restreinte de soumissionnaires aux pays bénéficiaires qui en font la demande. Le Fonds tient une liste de compagnies enregistrées – surtout des consultants – valable pour trois ans. On peut obtenir des formules d'inscription auprès du Fonds en écrivant au service technique de l'organisme. Les consultants doivent absolument s'inscrire, tandis que les entrepreneurs n'ont qu'à envoyer des brochures. Le FSD est jusqu'à maintenant satisfait de ses rapports avec des entreprises canadiennes.