

SECTION II

Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières multilatérales

A. Les banques multilatérales de développement

1. Aperçu

Les banques multilatérales de développement sont d'importants organismes internationaux créés pour stimuler la croissance économique et le développement social dans les pays du tiers monde. Pour réaliser ces objectifs, les banques participent à la préparation et au financement de projets sérieux et hautement prioritaires dans tout le monde en voie de développement. Les lignes directrices et les opérations de prêt des banques sont revues et approuvées par des directeurs exécutifs et des administrateurs nommés par les pays membres.

Le Canada est membre des cinq grandes banques internationales de développement : le Groupe de la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement (BID), la Banque asiatique de développement (BASD), la Banque de développement des Caraïbes (BDC) et le Groupe de la Banque africaine de développement (BAD). Étant donné sa contribution financière à ces institutions, le Canada a son propre directeur exécutif au sein des conseils de la BID et de la BDC. Dans le cas de la Banque mondiale, de la BAD et de la BASD, nos administrateurs et directeurs exécutifs représentent également d'autres pays avec lesquels nous partageons des sièges. Les contributions financières du Canada à ces constitutions se font normalement sous la forme de souscriptions au capital annuel et de contributions spéciales à des fonds privilégiés et à des programmes d'assistance technique. Au cours de l'année financière 1984, les contributions versées se sont chiffrées à 374 millions de dollars, alors qu'elles représentaient 295 millions de dollars en 1981.

En 1983, ces banques ont engagé près de 20 milliards de dollars américains dans des pays en développement. Au total, les engagements devraient augmenter d'environ 5 à 10 % par année pour le reste de la décennie. De toute évidence, donc, les opérations de prêt des banques multilatérales de développement représentent, pour les entreprises canadiennes, des possibilités d'affaires considérables et de plus en plus importantes. *Pour de plus amples renseignements sur ces banques, dont les adresses et points de contact, se référer à la section A.4, page 13.*

2. La passation des marchés

Les banques de développement n'achètent pas elles-mêmes les biens et services requis, sauf de façon relativement mineure dans le cadre de leurs programmes d'assistance technique. Ces banques concentrent surtout leurs activités sur les prêts aux pays en développement; ce sont les emprunteurs qui prennent les décisions d'achat conformément aux lignes directrices établies par chaque banque de développement. Les lignes directrices des banques se ressemblent sensiblement et comportent normalement une clause d'appels d'offres internationaux. Les règles de base sont bien définies et équitables. La marge préférentielle maximale accordée aux fournisseurs locaux des pays membres est de 15 %¹.

Les appels d'offres internationaux favorisent la libre concurrence entre les fournisseurs des pays membres dans le but de tirer le meilleur profit des dépenses pu-

bliques et d'offrir aux pays en voie de développement la meilleure valeur pour leur argent. Lors du processus d'évaluation des soumissions, le prix est évidemment un facteur très important, mais il ne constitue nullement le seul élément d'attribution du marché. Dans certains cas, un désavantage en termes de prix peut être corrigé en communiquant sans tarder avec l'organisme d'exécution et ses experts-conseils dans le pays emprunteur pour vanter les particularités d'un produit plus cher (par exemple, la disponibilité du service après vente, les pièces détachées, l'expérience). Ce qui peut permettre d'assurer que les cahiers des charges aient été rédigés de façon à rendre vos produits conformes, et que l'organisme d'exécution et ses experts-conseils évaluent votre soumission en connaissant bien les particularités de vos produits.

Nous vous présentons maintenant deux tableaux expliquant le processus de passation des marchés pour du matériel et des services d'experts-conseils, ainsi qu'un résumé des phases d'étude des prêts pris en considération par les banques multilatérales de développement. Toute entreprise qui a l'intention de traiter avec ces banques doit bien comprendre ce processus de passation des marchés et la nature des phases d'étude des prêts.

TABLEAU 1

Processus normal de sélection des bureaux d'études pour les projets financés par les banques multilatérales de développement

MESURES PRISES PAR L'EMPRUNTEUR

Étape n° 1

Prépare :

- la description de la nature des travaux
- le processus de sélection
- la liste succincte des entreprises qualifiées

Étape n° 3

- demande des propositions non chiffrées (et dans certains cas des propositions chiffrées dans des enveloppes scellées séparées)
- classe les propositions par ordre de compétence technique
- choisit la meilleure proposition
- négocie le contrat avec l'entreprise choisie

MESURES PRISES PAR LA BANQUE

Étape n° 2

Étudie et approuve :

- l'ampleur des travaux
- la description des travaux
- les processus de sélection
- la liste des entreprises admissibles*

Étape n° 4

Étudie et approuve :

- l'évaluation technique de la proposition
- l'ébauche finale du contrat
- le calendrier de mise en œuvre

¹ Pour être admissible à la marge préférentielle de 15 %, le fournisseur local doit démontrer que son produit contient une valeur ajoutée locale d'au moins 20 %. Cependant, certains pays ayant des économies plus complexes peuvent insister pour que la teneur locale soit supérieure à 20 % avant que les entreprises ne soient admissibles. De même, dans certaines circonstances, des entrepreneurs locaux de génie civil peuvent se voir accorder un taux préférentiel de 7,5 %. En présence d'un financement multilatéral au développement, les droits locaux à l'importation sont normalement supprimés si bien que les appels d'offres internationaux donnent souvent l'occasion aux gouvernements locaux de réévaluer la compétitivité des fournisseurs habituels.