

- le cahier des clauses générales,
- le cahier des clauses particulières,
- le détail des exigences,
- les prescriptions techniques,
- le modèle de soumission et la liste des prix,
- le formulaire de cautionnement provisoire,
- le modèle de contrat, et
- le formulaire de garantie de bonne foi.

Les clauses types des directives à l'intention des soumissionnaires :

- introduction
- le dossier d'appel d'offres
- la préparation des soumissions
- la présentation des soumissions
- l'ouverture des plis et l'évaluation
- l'attribution du marché
- les clauses générales.

La préparation de votre soumission

1. Rédigez votre soumission sans délai, tout en vous assurant qu'elle réponde à toutes les exigences techniques et contractuelles stipulées dans le dossier d'appel d'offres. Tout manque de conformité, même dans les moindres détails, pourrait éliminer votre soumission. Vérifiez l'exactitude de tous les chiffres et assurez-vous que votre soumission est dûment signée. (La CCC peut vous aider à préparer et à présenter votre soumission.)
2. Assurez-vous que votre banque garantisse la caution de l'appel d'offres et toute autre garantie de bonne foi qu'exige le pays emprunteur.
3. Après avoir parlé à votre transporteur et à votre assureur commercial, fixez des dates de livraison précises que vous pourrez garantir à votre client.

Les éléments d'une offre avantageuse

Lorsqu'un pays emprunteur évalue une soumission, il tient compte de plusieurs facteurs autres que la qualité et le prix. Vous devrez donc faire un habile plaidoyer, surtout en ce qui a trait aux éléments suivants :

- la conformité de votre soumission au dossier d'appel d'offres;
- la fiabilité et la renommée de votre entreprise, les preuves de son rendement antérieur et la ponctualité de ses livraisons;
- la disponibilité des pièces de rechange pour votre produit et le service après-vente que vous offrirez sur place;
- votre habileté à transférer votre technologie à l'acheteur au besoin, soit par l'entremise d'accords de production, d'entreprises conjointes ou par investissement direct;
- la formation que vous pourrez offrir à l'utilisateur et la documentation que vous offrirez dans sa langue.

Rappelez-vous, en fixant votre prix, que vous avez des concurrents internationaux de taille. Les bénéfices de votre première vente dans le cadre d'un projet financé par une IFI vous sembleront peut-être insignifiants. N'oubliez toutefois pas que cette première vente mène souvent à d'autres ventes plus profitables. Rappelez-vous aussi que c'est habituellement la soumission la plus conforme au dossier et la plus avantageuse qui est choisie.

L'ouverture des plis

1. Soyez présent ou faites-vous représenter convenablement à la séance d'ouverture des plis.
2. Suivez de près l'évaluation des soumissions par le comité de sélection ou d'évaluation. Vous devrez le faire par l'entremise des agents de passation des marchés de l'organe d'exécution.