

pour consultation à la bibliothèque du ministère des Affaires extérieures.

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

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.

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 exigés par le cadre du cahier des charges d'une soumission - les sociétés intéressées peuvent entrer en contact avec la Corporation commerciale canadienne, la Société pour l'expansion des exportations ou l'une des directions de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures. Les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, qui figurent dans la Section III, sont utiles aussi à cet égard et permettent d'identifier aussi d'autres compagnies avec lesquelles des exportateurs pourraient collaborer pour des soumissions sur des appels d'offres.

Lors de la présentation d'une soumission, il convient de suivre les principes fondamentaux suivants:

a) Analyser le marché de façon réaliste et de façon sélective en concentrant vos efforts sur les pays et les secteurs présentant de fortes possibilités d'avenir pour votre entreprise. Les ressources humaines et financières sont souvent utilisées le plus efficacement lorsque judicieusement concentrées sur des créneaux particuliers.

b) Déterminer les débouchés éventuels à l'exportation en étudiant de près les renseignements disponibles sur les projets internationaux, y compris *Development Busi-*

ness, qui est une publication bimensuelle. L'édition commerciale fournit la liste des projets, de même que des avis d'achat au titre des projets financés par les banques multilatérales de développement. Le coût d'un abonnement d'un an est de 295\$ US. Pour s'abonner, il suffit d'écrire à l'adresse suivante:

Development Business
P.O. Box 5858
Grand Central Station
New York, N.Y. 10163-5850
Tél.: (202) 473-3846 (Washington)

Les directions de l'expansion du commerce et la bibliothèque du ministère des Affaires extérieures tiennent également à jour les renseignements sur les projets de biens d'équipement outre-mer. Les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (ISTC) et divers gouvernements provinciaux disposent également de renseignements sur les projets internationaux.

c) Formuler des stratégies de mise en marché fondées sur une connaissance du projet, du cahier des charges et de la concurrence.

d) Mettre en oeuvre des plans de mise en marché grâce à des contacts avec l'emprunteur et son expert-conseil, sans oublier d'expliquer et de mettre en valeur les caractéristiques et avantages particuliers du produit.

e) Préparer une soumission solide, comportant un prix compétitif, et la fonder sur la volonté de réduire partiellement les frais généraux et peut-être les bénéfices selon la souplesse des concurrents au chapitre des coûts et des prix. Il faut bien s'assurer que tous les frais d'imprévus inclus dans la soumission ne compensent pas exagérément les risques assumés. Cependant, dans le cas des experts-conseils, le prix peut constituer un facteur moins important selon le processus de sélection employé.

4. Renseignements particuliers sur chaque banque

Voici une brève présentation concernant chacune des banques multilatérales et les contacts suggérés pour les entreprises intéressées à réaliser des exportations par leur intermédiaire. En règle générale, les experts-conseils qui recherchent des renseignements et de l'aide à propos de l'un de ces établissements devraient communiquer avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement du ministère des Affaires extérieures.

Lorsqu'un ou des projets financés par des banques multilatérales de développement ont été identifiés et trouvés conformes aux possibilités de l'exportateur, les directions de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures pourraient également fournir l'aide additionnelle appropriée. Les adresses sont données à la section III. Pour obtenir des renseignements généraux sur les conditions locales et de l'aide sur le terrain, les entreprises devraient communiquer avec le délégué commercial du marché en question. Une autre brochure du ministère des Affaires extérieures, intitulée *Répertoire des délégations commerciales canadiennes à l'étranger*, comprend les adresses des missions commerciales canadiennes à l'étranger. Pour vous faire aider dans l'organisation de rendez-vous avec les représentants de banques multilatérales, veuillez communiquer avec le délégué commercial de la ville où la banque a son siège.