

## La nature des marchés qui s'offrent à vous

Règle générale, les fonds mis à la disposition des pays emprunteurs par les IFI sont dépensés dans les proportions suivantes :

- 60 % pour les biens;
- 30 % pour les travaux de génie civil; et
- 10 % pour les services consultatifs.

La plupart des domaines qui font l'objet de passation de marchés internationaux par les pays emprunteurs sont, par ordre d'importance :

- l'agriculture et l'irrigation
- le secteur énergétique;
- l'infrastructure routière, les installations portuaires et les aéroports;
- les installations ferroviaires et

les télécommunications;

- l'urbanisme;
- l'approvisionnement en eau;
- la foresterie, les pêcheries et l'élevage du bétail;
- l'industrie;
- l'éducation; et
- les activités en matière de population, de santé et de nutrition.

**Note :** Les projets auxquels participe le PNUD font appel plus souvent aux ressources humaines qu'aux ressources matérielles; il existe donc plus de possibilités pour les consultants que les fabricants. Ces projets offrent toutefois certains débouchés pour les travaux de génie civil, l'équipement et les services connexes.

## Le cycle de projet

Le succès de vos activités de commercialisation dans les pays appuyés par les IFI dépend dans une certaine mesure de votre compréhension des étapes que ces pays doivent franchir pour traduire leurs besoins en demande de prêt. L'ensemble de ces étapes constitue un « cycle de projet » caractérisé par des rapports étroits entre l'IFI et le pays emprunteur. Ce cycle affecte directement le cheminement que vous devrez faire si vous voulez fournir des biens, de l'équipement ou des services dans le cadre du projet.

Chaque IFI a adapté une version du cycle de projet de la Banque mondiale, dont les étapes sont les suivantes :

1. l'identification,
2. la préparation,
3. l'évaluation,
4. les négociations et l'approbation du conseil d'administration,
5. la réalisation et la supervision, et
6. l'évaluation rétrospective.

Compte tenu du temps qu'il faut pour compléter le cycle, vous devrez peut-être adapter vos techniques de pénétration en fonction du marché visé. Selon la Banque mondiale, vous pouvez compter de deux à quatre ans avant l'aboutissement des quatre premières étapes du cycle. L'achat d'équipement s'échelonne sur toute la période de réalisation d'un projet, soit environ six ans.

## Votre stratégie

Les étapes que vous devez franchir pour obtenir des marchés financés par les IFI sont identiques à celles de toute autre activité de commercialisation. Vous devez donc :

- évaluer la pertinence de votre entreprise et de votre produit,
- cerner et analyser le marché cible,

- commercialiser votre produit et faire en sorte qu'on vous demande de soumissionner, et
- présenter la soumission qui sera retenue.

Si vous offrez un produit standard, vous pourrez peut-être mener à bien votre stratégie sans avoir à franchir la troisième étape.