

Si un appel d'offres concurrentiel à l'échelle internationale n'est pas la façon la plus efficace de procéder à un achat à cause de la taille du projet ou des délais, d'autres formes d'achat peuvent être utilisées. On peut citer :

- les appels d'offres internationaux limités, dans lesquels des entrepreneurs ou des fournisseurs de produits et de services spécialisés sont invités à participer;
- les appels d'offres concurrentiels à l'échelle nationale pour les projets dépendant dans une large mesure du savoir-faire local et pour lesquels la diffusion est limitée aux fournisseurs du pays emprunteur;
- les achats internationaux et locaux d'articles à faible valeur ou tels quels à partir de trois soumissions; et
- les achats directs quand l'équipement breveté ou protégé d'une autre façon n'est disponible qu'après d'un fournisseur.

EN RÉSUMÉ : LA PROPOSITION DE FINANCEMENT

Une fois qu'une entreprise a évalué ses besoins financiers et cerné les sources éventuelles de financement, l'étape qui suit est de préparer un plan financier et de le présenter à une source éventuelle de financement.

Chaque entreprise devrait avoir une idée précise de ce qu'elle veut faire et du montant qu'elle espère obtenir. À titre d'éléments du plan d'affaires, le plan financier et la proposition de financement qui repose sur ce dernier peuvent servir à plusieurs fins. Elle peut servir à expliquer, à l'interne, la logique sous-jacente pour s'engager à l'étranger et pour obtenir l'appui de la direction et des employés à cette fin. À l'externe, elle peut servir d'outil de commercialisation pour présenter les capacités de la société et ses possibilités aux partenaires et aux fournisseurs éventuels, ainsi qu'aux investisseurs et aux prêteurs. La fonction la plus importante d'un plan financier est cependant d'aider l'entreprise à trouver et à obtenir les capitaux dont elle a besoin pour tirer parti d'un débouché.

En préparant un plan financier ou une proposition de financement, il est important de ne pas oublier que les diverses sources de financement s'intéresseront chacune à des aspects différents.

À cause de leurs responsabilités envers leurs actionnaires et leurs déposants, les banques commerciales cherchent la sécurité et veulent connaître les garanties d'un prêt ou d'un crédit, qu'il s'agisse d'actifs, de comptes débiteurs, d'hypothèques, de garanties personnelles ou gouvernementales ou d'autres types de garanties. Les banquiers analysent soigneusement les liquidités pour voir si elles suffiront à couvrir les paiements du capital et de l'intérêt. Les banques étudieront aussi probablement la performance antérieure et procéderont à une vérification soignée de crédit.