

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

Les Banques de développement

Un marché très spécial

L'ensemble des banques de développement (Banque mondiale, Interaméricaine, Africaine, des Antilles et Asiatique) dépensent plus de 20 milliards de dollars par année. Une grande partie de ces fonds est dépensée sur des biens et des services achetés par appel d'offre international. Les compagnies canadiennes peuvent soumissionner ces appels d'offres car le Canada est un membre de toutes ces banques.

Ce marché énorme est-il un leurre ou offre-t-il des débouchés exceptionnels ? Il offre des débouchés exceptionnels aux compagnies prêtes à y consacrer temps, argent et énergie.

Il s'agit d'un marché ultra-compétitif où se retrouvent de multiples entreprises du monde développé (vos principaux concurrents sur les marchés internationaux) et des entreprises du monde en développement qui jouissent d'un traitement privilégié de la part des banques qui veulent encourager ces entreprises.

Comment les banques fonctionnent

Les banques de développement procèdent par appel d'offre, ce qui présente des avantages et des inconvénients. Le système est très transparent. Vos concurrents connaîtront la teneur de votre proposition après l'ouverture des appels d'offre (parfois avant). Si vous avez équipé une machine d'un moteur de 53 CV alors que l'appel d'offre précisait 55 CV, ils s'assureront que votre soumission ne soit pas retenue pour ne pas avoir répondu spécifiquement à la demande. Il est possible d'excéder les spécifications, sans coût additionnel, mais il n'est pas recommandé de ne pas les atteindre, même avec explications. Je veux par ce petit exemple illustrer le genre d'expertise qu'il faut développer pour satisfaire aux appels d'offre des banques de développement. Préparer une soumission satisfaisante requiert une bonne connaissance des critères utilisés par ces banques pour analyser les soumissions. Ces critères sont publics et disponibles.

Les entreprises qui sont déjà établies dans les pays où les banques planifient des projets sont bien entendu dans une excellente position pour s'insérer dans ces projets. Dans le cas des projets qui requièrent des services, les entreprises pourront ainsi justifier de leur expérience sur le terrain. Cette expérience est un critère important de sélection. Pour les biens et équipements, les fournisseurs qui disposent déjà de réseaux locaux de service et de suivi détiennent un avantage marqué sur ceux qui sont absents du marché. Cette absence n'exclut toutefois personne. Si vous maîtrisez l'art de préparer une soumission qui satisfait tous les termes de référence, vous partez gagnant. Cet art n'est cependant pas très répandu.

Development Business, une publication des Nations-Unies, vous tient au courant de tous les projets examinés par les banques. Le reste, comme dans toute affaire, devient une question d'expérience et de contacts.

Il ne faut surtout pas oublier que les banques sont des banques et non des agences d'exécution. Elle prêtent de l'argent à des organismes qui exécutent les projets. Ce sont donc ces organismes, en général publics, mais parfois privés, qui lancent les appels d'offre et choisissent leur partenaire. C'est à eux qu'il faut se faire connaître et d'eux qu'il faut se faire « aimer ». Le contact personnel est très important et la confiance que vous inspirerez à votre interlocuteur demeurera toujours un critère non-officiel de sélection, même si elle ne fait pas partie des termes de référence de l'appel d'offre.

La Banque asiatique de développement (voir Supplément pages 7-10) agit parfois comme agence d'exécution. Elle le fait surtout pour fournir, par sous-traitant interposé, des services d'assistance technique. Il s'agit du seul cas où vous pouvez vendre vos services directement à la banque.

Pour en savoir davantage sur les banques de développement, n'hésitez pas à appeler Valentina Rusedski, Direction des services financiers internationaux et des projets d'immobilisation (TPF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-0705. Télécopieur : (613) 943-1100.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef : René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint : Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et
Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 66 000 exemplaires.

INFO-EXPORT (conseils à l'exportation)

Tél. : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré

La mise en pages et l'édition électronique de ce numéro est l'œuvre de Mlle Mary Morris, étudiante en journalisme au Collège Algonquin à Ottawa.