

Le point sur les Nations Unies

Les organismes des Nations Unies (Suite de la page IV)

6,9 millions de dollars américains pour les biens, et à 3,9 millions de dollars américains pour les services.

Renseignements : Chief, Contracting and Procurement, UN/DDMS, United Nations, New York, NY 10017, États-Unis, tél. : (212) 963-8947 / 8948, téléc. : (212) 963-8911.

Le Centre d'achat de Copenhague

IAPSO - Bureau des services d'achats inter-organisations (www.iapso.org)

LIAPSO n'est pas une agence de développement mais un organisme de coordination des achats au sein du système des Nations Unies. LIAPSO effectue principalement des achats pour le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), mais aussi pour d'autres organismes des Nations Unies ou pour des organisations non gouvernementales. Son objectif est d'uniformiser au mieux les achats effectués par les divers organismes afin de profiter d'économies d'échelle, de conditions plus avantageuses, de produits et de fournisseurs fiables parce que reconnus et utilisés par plusieurs organismes.

LIAPSO, qui définit les normes du matériel acheté, a mis sur pied un système de codification des produits (UNCCS) afin de simplifier l'échange d'information sur les produits, et d'établir des normes en matière d'approvisionnement. LIAPSO donne aussi des conseils relativement à l'approvisionnement dans les pays récipiendaires des projets et aux agences d'aide au développement. Sur demande, il peut gérer le processus d'approvisionnement depuis l'appel d'offres jusqu'à la réception des produits sur le terrain, en passant par l'attribution des contrats.

Achats : LIAPSO achète principalement des véhicules, du matériel de bureau et du matériel informatique, des groupes électrogènes, des pompes et du matériel de secours.

L'organisme publie le *Guide général des relations d'affaires*, qui explique aux entreprises comment devenir fournisseur du système des Nations Unies, et le bimensuel *Procurement Update*, qui renferme une liste des occasions d'affaires offertes par les organismes des Nations Unies, en particulier en ce

qui concerne les besoins du PNUD.

En 1996, l'IAPSO a effectué des achats d'une valeur totale de 58 millions de dollars américains en biens.

Inscription des entreprises : M. Jack Gottling, Chief, Procurement Support Section, IAPSO, Midtermolen 3, P.O. Box 2530, DK-2100 Copenhague, Danemark, tél. : (45) 35 46 70 00, téléc. : (45) 35 46 70 01.

Renseignements : Étant donné que l'IAPSO est établi à Copenhague, au Danemark, il va de soi qu'un contact direct avec les acheteurs de cet organisme est plus difficile pour les entreprises canadiennes. En se familiarisant avec le système de l'UNCCS, les entreprises pourront savoir plus rapidement si leurs produits répondent aux critères d'un appel d'offres de l'IAPSO. On peut obtenir des renseignements supplémentaires sur le système de codification en s'adressant à : UNCCS, Øvre Slottsgate 2b, N-0157 Oslo, Norvège, tél. : (47) 2224 6290, téléc. : (47) 2224 6281.

Le Centre d'achat de Genève

ONUG - Office des Nations Unies à Genève (www.unog.ch)
L'ONUG s'occupe de la logistique des installations et des conférences pour le compte des agences suivantes des Nations Unies : la Commission économique pour l'Europe (CEE-ONU), le Haut Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (HCR), la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche (UNITAR), le Bureau de la coordination des affaires humanitaires des Nations Unies à Genève (BCAH), le Centre des droits de l'homme et, le cas échéant, d'autres unités du Secrétariat.

Achats : Les achats portent sur les équipements de secours en cas d'urgence, les équipements industriels, du mobilier, le matériel de bureau, le matériel informatique et de télécommunications, les services postaux et les services d'affrètement aérien et maritime. Des services d'experts et de consultants sont aussi recherchés pour couvrir les domaines d'activité de l'ONUG.

Conseils aux entreprises canadiennes

- **Ciblez le marché :** Déterminez quels organismes sont susceptibles de devenir des clients.
- **Visez un créneau précis.** Vous aurez plus de chances de réussir si vous vous spécialisez.
- **Faites inscrire votre entreprise sur la liste des fournisseurs** des organismes que vous ciblez.
- **Faites-vous connaître** auprès des acheteurs et maintenez un contact régulier.
- **Répondez à chaque appel d'offres** lorsque votre entreprise est pré-sélectionnée.
- **Respectez toutes les spécifications de l'appel d'offres :** techniques, langue, etc.
- **Justifiez tous les éléments** qui différencient éventuellement votre soumission;
- **Respectez la date et l'heure limites** de remise des soumissions.
- **Assistez à l'ouverture des offres** pour connaître les conditions proposées par l'adjudicataire.
- **Malgré les échecs éventuels, continuez à présenter des soumissions.** Il est rare de décrocher un contrat du premier coup.