

L'ACCC bien sur les IFI

« Je travaille surtout avec les IFI, en faisant la promotion du système national des collèges et des instituts comme instrument de formation complète et intégrée auprès de l'industrie, de la main-d'œuvre et du gouvernement, » explique M. Sabas, qui a acquis ses connaissances sur le processus d'approvisionnement IFI dans son poste antérieur, à l'Office national de développement économique des Philippines.

S'inscrire auprès des IFI

Les efforts de M. Sabas pour faire connaître l'ACCC à la BASD ont commencé par l'inscription de l'Association dans le registre des consultants de la base de données DACON de la BASD. « Vous devez inscrire votre entreprise auprès de chaque IFI pour que se trouve sur la liste courante des consultants, » explique-t-il.

La deuxième étape consiste à présenter son organisation aux agents de projet IFI. « Vous devez connaître les agents, élaborer les projets, puis communiquer avec eux avant que le processus d'approvisionnement ne commence. »

M. Sabas est allé à la BASD deux fois en 1995, ce qui lui a permis de constater que le point d'ACCC avait de la difficulté à valoir ses compétences dans un secteur, soit de l'éducation, qui privilégie le côté universitaire de l'éducation. Mais l'ACCC met l'accent sur le volet « pratique » de la formation professionnelle, du développement des ressources humaines, de l'éducation des femmes et de la technologie soit des secteurs qui correspondent bien aux besoins des pays en développement.

L'étape suivante, explique M. Sabas, consiste à jumeler les capacités de l'entreprise aux projets à venir — dont la liste est publiée en direct — et à présenter une déclaration d'intérêt. « Découvrez le plus rapidement possible les projets prévus, recommandez-les. Jumelez vos capacités à ces projets et informez-en la Banque. »

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

Au service des industries des technologies de l'information et des télécommunications dans la région de l'Asie-Pacifique

Contactez-nous à www.infoexport.gc.ca

 **Japon**

Osaka
Kiyoji Hanasaki

Agent commercial
Consulat général du Canada
Osaka, Japon
T : (011-81-6) 6212-4910, poste 3219
F : (011-81-6) 6212-4914

 **Tokyo**
Claude Demers

Délégué commercial
Ambassade du Canada
Tokyo, Japon
T : (011-81-3) 5412-6200, poste 3264
F : (011-81-3) 5412-6250

 **Corée, République de**
Sangmyun Kim

Agent commercial
Ambassade du Canada
Séoul, République de Corée
T : (011-82-2) 3455-6062
F : (011-82-2) 755-0686

 **Malaisie**
John L. Nojey

Délégué commercial
Haut-commissariat du Canada
Kuala Lumpur, Malaisie
T : (011-603) 2718-3333
F : (011-603) 2718-3391

 **Pakistan**
Ali Khan

Agent commercial
Haut-commissariat du Canada
Islamabad, Pakistan
T : (011-92-51) 227-9100
F : (011-92-51) 227-9111

 **Philippines**
Evelyn Rothery

Agent commerciale
Ambassade du Canada
Manille, Philippines
T : (011-63-2) 867-0001, poste 3352
F : (011-63-2) 810-1699

 **Singapour**
Esther Ho

Agent commerciale
Haut-commissariat du Canada
Singapour, Singapour
T : (011-65) 325-3200, poste 3275
F : (011-65) 325-3294

 **Taiwan**
James Lee

Agent commercial
Bureau commercial du Canada
Taipei, Taïwan
T : (011-886-2) 2544-3000
F : (011-886-2) 2544-3595

 **Thaïlande**
Veena Ngaocharoenchitr

Agent commerciale
Ambassade du Canada
Bangkok, Thaïlande
T : (011-66-2) 636-0540, poste 3354
F : (011-66-2) 636-0568

 **Viêt-nam**
Hanoi

Thanh Ngan Hoang
Agent commerciale
Ambassade du Canada
Hanoi, Viêt-nam
T : (011-84-4) 823-5500
F : (011-84-4) 823-5351

Ho Chi Minh - Ville
Huynh Trung Nhan

Agent commercial
Consulat général du Canada
Ho Chi Minh - Ville, Viêt-nam
T : (011-84-8) 824-5025, poste 3352
F : (011-84-8) 829-4528

Le Service des délégués commerciaux aide les sociétés novices ou expérimentées qui ont étudié et choisi leurs marchés-cibles.

LES IFI : partenaires de l'investissement du secteur privé

L'investissement du secteur privé dans les pays en développement et les pays en transition a pris son envol dans les années 1990, son rythme dépassant rapidement celui des flux publics. À la fin de la décennie, l'investissement étranger direct (IED) s'était multiplié par plus de huit et ses flux vers les pays en développement ou en transition s'étaient accrus de 21 % par année. Pendant la même période, les capitaux d'investissement provenant d'institutions publiques sont retombés à moins de 15 % de l'IED total. En 2000, le secteur privé était devenu le moteur de l'investissement étranger dans les pays en développement.

Confrontées au changement de sentiment des investisseurs à l'égard des marchés émergents, les institutions financières internationales (IFI) publiques ont également évolué. Pendant les années 1990, de nouveaux fonds substantiels ont été acheminés à des organisations bien établies comme la Société financière internationale; trois institutions du secteur public consacrées au développement du secteur privé ont été créées; enfin, toutes les grandes banques régionales se sont dotées de départements chargés de travailler en collaboration avec des partenaires du secteur privé.

Nous examinons dans cet article certaines des perspectives et des exigences visant à faire en sorte que les IFI deviennent partenaires de l'investissement étranger canadien. Le Canada fait partie de huit des neuf organisations internationales actives dans ce domaine, et l'argent des contribuables canadiens finance en partie leurs activités. En raison de notre participation, les entreprises canadiennes peuvent accéder aux ressources et aux compétences de ces institutions dans le cadre de la poursuite de leurs objectifs commerciaux.

Dans cet article, nous voulons présenter au lecteur les principales institutions, décrire brièvement la façon de faire des affaires avec elles et fournir les noms et numéros de téléphone de personnes-ressources, ainsi que des liens utiles. Dans la mesure du possible, nous avons donné un exemple d'une expérience canadienne avec l'institution.

En outre, nous nous sommes entretenus avec des cadres canadiens au sujet de leur expérience et du degré de satisfaction qu'ils ont retiré de leurs contacts avec ces institutions et leur personnel.

Il importe de souligner que notre article porte exclusivement sur les opérations des IFI qui visent le secteur privé. En tant qu'institutions financières publiques, les banques régionales de développement conservent un rôle important dans le développement économique et social des pays membres emprunteurs. Toutefois, les partenaires, dans le cas de ces projets, sont généralement des institutions gouvernementales, et non pas le secteur privé. Les institutions et les départements dont nous traitons ci-après s'intéressent à des projets amorcés par le secteur privé, où les entreprises qui les parrainent assument la plus grande partie des travaux préparatoires et une grande partie du risque.



Photo : D. Sing, CRDI

Veillez noter que toutes les données financières citées dans l'article sont en dollars américains, à l'exception de celles qui concernent la Banque européenne, qui sont présentées en euros (approximativement 1,40 \$CAN).