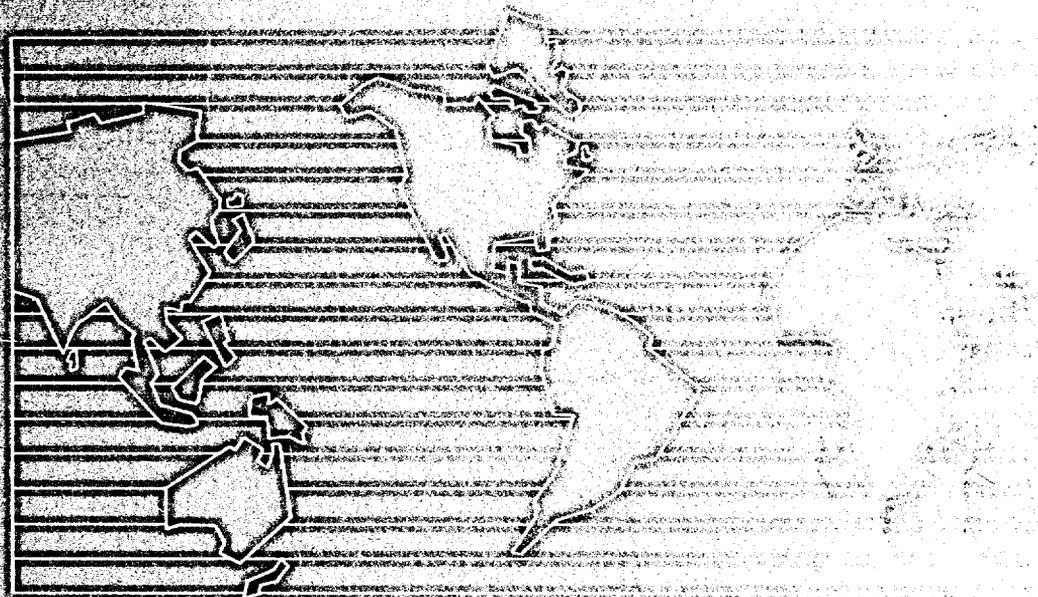


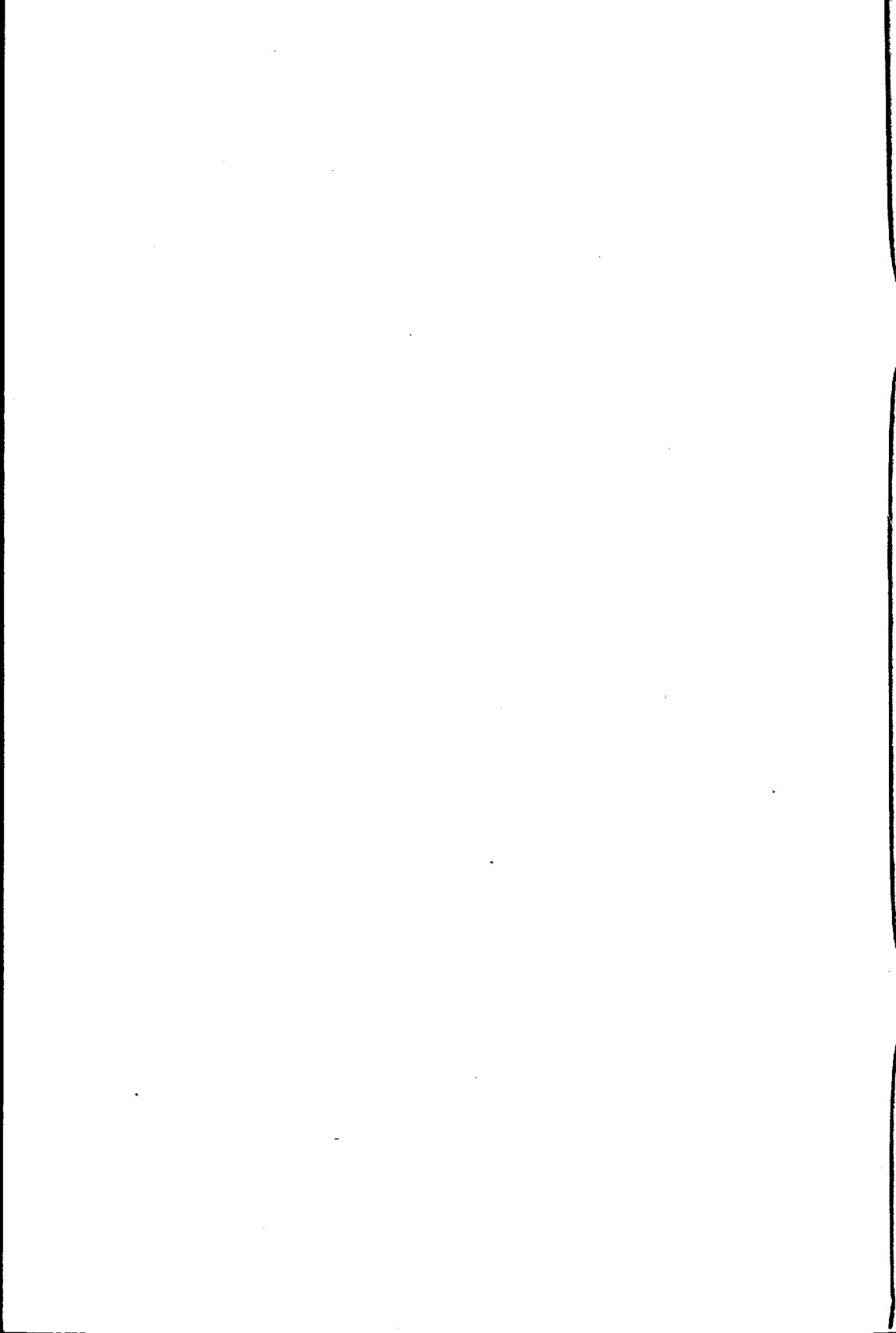
CA1  
EA  
85D23  
FRE  
DOCS

# POUR DE NOUVEAUX MARCHÉS: LA FILIÈRE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES

## ÉQUIPEMENT ET TRAVAUX DE GÉNIE CIVIL



Canada 



**Pour de nouveaux marchés :**  
**La filière des**  
**institutions financières internationales**

**Équipement et travaux de génie civil**

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires étrangères

MAR 6 1986

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

43-242-335  
Octobre 1985

# Table des matières

<b>Le but du guide</b>	<b>3</b>
<b>Les catégories d'aide aux pays en développement</b>	<b>4</b>
<b>PARTIE I L'EXPORTATION VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT</b>	<b>4</b>
Le marché à vol d'oiseau	4
La nature des marchés qui s'offrent à vous	6
Le cycle de projet	6
Votre stratégie	6
L'analyse de votre situation	7
L'exploration des débouchés	8
La commercialisation de votre produit	10
Le processus de soumission	12
L'appel à la concurrence internationale (ACI)	12
Les exceptions à l'ACI	12
Les offres	12
La présélection	12
L'avis d'appel d'offres	13
Le dossier d'appel d'offres	13
La préparation de votre soumission	14
L'ouverture des plis	14
L'évaluation des soumissions	15
L'attribution du marché	15
<b>PARTIE II LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES (IFI)</b>	<b>17</b>
Les caractéristiques communes des IFI	17
La Banque mondiale	18
La Banque interaméricaine de développement (BID)	20
La Banque asiatique de développement (BAsD)	21
Le groupe de la Banque africaine de développement (BAfD)	22
La Banque de développement des Caraïbes (BDC)	24
Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)	25
<b>PARTIE III RÉFÉRENCES (adresses et numéros de téléphone)</b>	<b>28</b>
Bureaux fédéraux et sociétés de la Couronne	28
Le ministère des Affaires extérieures	28
Le ministère de l'Expansion industrielle régionale	29
L'Agence canadienne de développement international	32
La Corporation commerciale canadienne	32
La Société pour l'expansion des exportations	32
Les ambassades canadiennes dans les pays où siègent les IFI	33
Le PNUD et les agences connexes de l'ONU	34
Autres organismes utiles	35

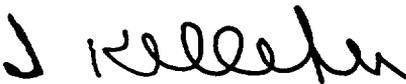
## **MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

Cette publication vous expose la façon de pénétrer un marché international unique, à savoir celui des institutions financières internationales (IFI), soit la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement, la Banque asiatique de développement, le groupe de la Banque africaine de développement, et la Banque de développement des Caraïbes.

Les IFI approuvent chaque année l'octroi de millions de dollars pour le financement de centaines de projets dans le monde en développement. Ces projets offrent aux compagnies des pays membres (le Canada est membre de toutes les IFI) des milliers de débouchés pour l'équipement et les travaux de génie civil dans divers secteurs industriels.

Cette publication donne aux exportateurs un aperçu de ce marché et des IFI elles-mêmes, ainsi que des conseils pratiques sur les mesures qu'ils doivent prendre pour se voir attribuer des contrats dans le cadre de projets financés par les IFI. Elle leur indique notamment, étape par étape, comment évaluer leur entreprise et leur produit, comment cerner et analyser le marché cible, comment faire en sorte de remporter le contrat, de même que les facteurs à prendre en considération s'ils l'obtiennent.

Je tiens à remercier les compagnies canadiennes qui ont réussi à percer ce marché, pour la contribution et l'aide précieuses qu'elles ont apportées à mes fonctionnaires dans la préparation de cette publication, la première de ce genre au Canada. J'espère que cette publication sera utile aux firmes canadiennes désireuses de fournir des biens et des services dans le cadre de projets financés par des IFI.



James Kelleher



## Les sigles usuels

L'emploi des sigles est répandu dans le présent guide. Les sigles les plus cités sont énumérés ci-dessous, accompagnés du titre dont ils sont l'abréviation.

<b>ACDI</b>	Agence canadienne de développement international
<b>ACI</b>	Appel à la concurrence internationale
<b>BAfD</b>	Banque africaine de développement
<b>BASeD</b>	Banque asiatique de développement
<b>BDC</b>	Banque de développement des Caraïbes
<b>BID</b>	Banque interaméricaine de développement
<b>CCC</b>	Corporation commerciale canadienne
<b>IFI</b>	Institution financière internationale
<b>MEIR</b>	Ministère de l'Expansion industrielle régionale
<b>MOS</b>	État mensuel des projets
<b>OIPP</b>	Operational Information on Proposed Projects
<b>ONU</b>	Organisation des Nations Unies
<b>PNUD</b>	Programme des Nations Unies pour le développement
<b>SEE</b>	Société pour l'expansion des exportations

### NOTE

1. À moins d'avis contraire, les sommes mentionnées dans le présent guide sont exprimées en dollars américains.
2. La Partie III renferme la plupart des adresses, des numéros de téléphone et des adresses télégraphiques des organismes décrits dans le guide. Les autres adresses sont indiquées dans le texte.

## Le but du guide

Le présent guide vous ouvre les portes d'un marché d'exportation qui atteint 24 milliards de dollars par année : la communauté des pays en développement. C'est un marché unique pour vos biens et services puisque les projets sont consolidés par d'importantes banques multilatérales de développement appelées institutions financières internationales (IFI). Ce mode de financement garantit le paiement de tous les biens et de tous les services fournis, et il énonce clairement et au profit de tous ses procédures de passation des marchés.

Le guide examine les marchés des biens, de l'équipement et des services connexes, ainsi que des travaux de génie civil financés par les cinq IFI dont est membre le Canada — la

Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement (BID), la Banque asiatique de développement (BASeD), la Banque africaine de développement (BAfD) et la Banque de développement des Caraïbes (BDC) — ainsi que par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), qui compte le Canada parmi ses plus importants bailleurs de fonds.

La première partie du guide décrit les étapes que vous devez franchir pour qu'un pays emprunteur d'une IFI vous attribue un marché. La deuxième partie vous renseigne sur chacune des IFI et sur le PNUD et ses agences connexes, tandis que la troisième partie contient les noms, adresses et numéros de téléphone des divers organismes cités dans le guide.

## Les catégories d'aide aux pays en développement

Le pays qui prend en main son développement économique cherche d'abord à améliorer les conditions de vie de ses habitants, puis à établir une nouvelle infrastructure ou à améliorer l'infrastructure en place. Ce sont de grands projets, qui entraînent de fortes dépenses tant sur le plan humain que matériel et financier. C'est ainsi que les pays défavorisés doivent suppléer à leurs propres ressources en faisant appel à :

- *l'aide bilatérale* — prêts et subventions des gouvernements des pays mieux nantis;
- *l'aide multilatérale* — aide financière et technique offerte par les institutions qui sont elles-mêmes financées et gérées par plusieurs gouvernements; et
- *des sources diverses* — banques commerciales, entreprises privées et organismes non gouvernementaux sans buts lucratifs.

Les pays qui bénéficient d'aide bilatérale en vue d'un projet de développement sont souvent appelés à acheter les biens et les services des fournisseurs du pays donateur. Lorsque le financement externe d'un projet provient de sources multilatérales, le pays en développement est tenu, dans la plupart des cas, d'acheter les biens reliés au projet sur le marché libre, conformément aux procédures

d'appel à la concurrence internationale qui s'appliquent aux fournisseurs de tous les pays membres de l'IFI en cause.

Les marchés financés par l'aide multilatérale ont ceci de particulier que le client de l'exportateur est l'organe d'exécution du pays en développement et non l'IFI. Cet organe fait habituellement partie d'un ministère ou autre organisme officiel du gouvernement du pays emprunteur. Il est autorisé à définir, à concevoir et à réaliser le projet, souvent avec l'aide de consultants. De plus, l'organe d'exécution embauche les consultants, nomme les gestionnaires de projet (postes qu'occupent souvent des consultants), détermine la nature des biens, des services, de l'équipement et des travaux de génie civil qui permettront de mener à bien le projet, et choisit les fournisseurs.

Puisqu'en temps normal l'IFI fait les décaissements du compte de prêt du pays emprunteur pour payer les articles achetés, les exportateurs sont assurés d'être défrayés pour les biens fournis et le travail accompli. Ceci dit, le développement du Tiers-Monde s'avère une occasion fort intéressante pour les exportateurs, en dépit de la situation économique parfois douteuse et de la dette nationale en souffrance de certains pays en développement.

## PARTIE I L'EXPORTATION VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

### Le marché à vol d'oiseau

Chaque année, d'importantes sommes d'argent en provenance de sources d'aide financière de tous genres sont versées aux projets de développement du Tiers-Monde. Citons en exemple les 95 milliards de dollars qu'ont reçus, en 1984, les pays en développement. De cette

somme, 16 milliards de dollars provenaient de financement multilatéral.

Le tableau suivant illustre les montants réels dépensés en 1984 par les IFI et le PNUD pour le financement de projets de développement à long terme, ainsi que les engagements de ces organismes.

**Financement des projets de développement  
par les organismes multilatéraux : 1984**

	(en milliards de dollars)	
	<i>Déboursés</i>	<i>Engagés</i>
Banque mondiale	11,10	15,73
BID	2,38	3,58
BA sD	1,00	2,23
BA fD	0,29	0,88
BDC	0,03	0,05
PNUD	0,53	0,79
<b>TOTAL</b>	<b>15,33</b>	<b>23,26</b>

Source : rapports annuels de 1984

Ces chiffres ne représentent pas le chiffre d'affaires total qui résulte des activités des IFI, puisque ces dernières ne financent qu'un pourcentage du coût des projets, différent dans chaque pays. Le gouvernement emprunteur doit aussi faire sa quote-part, le plus souvent en s'acquittant des frais locaux ou en contribuant un

montant en nature ou en espèces. De plus, le pays emprunteur peut combler les lacunes en demandant l'aide d'autres bailleurs de fonds, notamment les agences de crédit à l'exportation, les agences d'aide bilatérale des pays donateurs et les banques commerciales. Il s'agit alors d'un cofinancement.

#### **Le cofinancement**

Étant donné que les IFI ne financent qu'une tranche des projets de développement, les pays emprunteurs doivent s'acquitter d'une partie des coûts. Si ces coûts sont trop importants, le pays trouvera ailleurs les ressources qui lui manquent. C'est ainsi que d'autres agences multilatérales ou agences de développement spécialisées agissent à titre de prêteurs. Ces agences comprennent les banques régionales de développement, les agences d'aide bilatérale comme l'Agence canadienne de développement international (ACDI), les agences officielles de crédit à l'exportation comme la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et les banques commerciales. Chacun des organismes qui contribue au financement du projet s'appelle une entité de cofinancement ou encore un coprêteur. Le cofinancement soulève plusieurs questions qui peuvent intéresser non seulement le pays emprunteur, mais les fournisseurs éventuels. Compte tenu que les entités de cofinancement ont tendance à faire appel aux fournisseurs de leur propre pays, vous seriez sage de vous renseigner sur les modalités de cofinancement du projet qui vous intéresse.

Si ce projet n'est pas complètement financé, vous aurez peut-être l'occasion d'aider le pays emprunteur à se procurer les fonds qui lui manquent. Le cas échéant, vous pouvez vous adresser soit à une banque commerciale ou à la Société pour l'expansion des exportations (SEE), qui acceptera peut-être de prêter au pays en développement les fonds qu'il lui faut pour acheter vos produits. Vous pouvez aussi demander à l'ACDI d'accorder des subventions au pays. Si cette dernière possibilité vous intéresse, faites votre demande dès que possible, car les fonds de l'ACDI sont engagés plusieurs années à l'avance.

Les agents de projet des IFI en savent long sur le cofinancement. Demandez-leur de vous en parler lorsque vous discuterez de vos projets avec eux. Les agents de passation des marchés et les autres membres du personnel du pays emprunteur pourront vous renseigner sur leurs besoins précis en matière de cofinancement.

## 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.

## L'analyse de votre situation

Profitez des premières étapes du cycle de projet pour vous assurer que vous êtes en mesure de percer sur les marchés en développement. Il faut beaucoup de persévérance et un produit prometteur pour pénétrer ces marchés.

### Votre entreprise

- Pouvez-vous répondre à la fois aux besoins des marchés canadien et d'outre-mer?
- Connaissez-vous les marchés étrangers, et plus particulièrement ceux des pays en développement?
- Êtes-vous disposé à faire les frais de voyages à l'étranger pour explorer les débouchés qui s'offrent à vous?
- Pouvez-vous travailler dans une ou plusieurs des langues du commerce international? Si vous en êtes incapable, êtes-vous prêt à embaucher des traducteurs et des interprètes tant à domicile qu'à l'étranger?
- Consentez-vous à investir toutes les ressources humaines et financières qui vous permettront d'obtenir des marchés dans les pays financés par une IFI, et par conséquent liés à certaines règles de passation des marchés?
- Êtes-vous prêt à mettre sur pied des entreprises conjointes avec les sociétés du pays en développement?
- Êtes-vous prêt à faire des transferts de technologie?

### Votre produit

- Quelle est son utilité dans les secteurs économiques dont le développement est financé par les IFI?
- Son rendement est-il influencé par la chaleur, l'humidité, l'altitude, l'état des sols et autres facteurs climatiques et géographiques? Se conserve-t-il bien?
- Pouvez-vous l'expédier facilement ou les frais en seraient-ils prohibitifs?
- Son fonctionnement dépend-il d'une source de pouvoir? Moins

un pays est développé, moins il sera apte à vous fournir une source de pouvoir fiable et adéquate.

- Quels en sont les frais d'exploitation? Faut-il se procurer d'autres dispositifs avant de pouvoir s'en servir?
- Doit-il être monté et faut-il une formation spéciale pour l'utiliser?
- Devrez-vous préparer des emballages et des modes d'emploi spéciaux?
- Est-il question de normes techniques ou de règlements qui peuvent varier d'un pays à l'autre (p.ex. le voltage)?
- Dans quelle mesure devrez-vous l'adapter avant de l'exporter?
- Devrez-vous former les utilisateurs et fournir un service après-vente?
- Risquerait-il de ne pas se vendre dans certains pays, à cause d'un marché surchargé, de barrières tarifaires, de facteurs politiques, etc.?

En répondant à ces questions, vous aurez vite fait d'éliminer certains genres de pays et de déterminer ceux auxquels convient votre produit.

Il est indispensable que vous analysiez minutieusement votre situation. Si vous décidez que votre produit convient au marché et que votre entreprise est disposée à consacrer les ressources nécessaires, vous êtes prêt à explorer les débouchés des marchés en développement.

Si vous découvrez que votre entreprise fabrique un produit en demande mais qu'elle n'est pas en mesure de profiter des débouchés, vous voudrez peut-être vendre votre produit par l'entremise d'une des voies suivantes :

- le programme bilatéral de financement intergouvernemental de l'ACDI, qui consolide des projets dont les marchés sont attribués exclusivement aux fournisseurs canadiens;
- directement au PNUD ou à une des agences des Nations Unies;
- la Corporation commerciale

canadienne (CCC), qui aide souvent les gouvernements emprunteurs et les organismes internationaux (comme le PNUD) à trouver des sources canadiennes de biens, d'équipement et de services;

- les maisons de commerce canadiennes qui font des affaires sur le marché cible et qui sont donc en mesure de commercialiser

votre produit à l'étranger;

- les principaux entrepreneurs d'un projet d'envergure financé par une IFI, à titre de sous-traitants. Pour une liste des marchés attribués dans le cadre de projets financés par la Banque mondiale, consultez la publication *Development Business* de l'ONU ou son service informatisé, *Scan-a-Bid*.

### **Development Business**

*Development Business*, une publication bihebdomadaire de l'ONU, contient le nom des sociétés auxquelles la Banque mondiale a attribué des marchés, ainsi que les avis de passation des marchés de biens et d'équipement financés par le PNUD et les IFI. Les avis décrivent habituellement les marchés de biens, de services, d'équipement et de construction du projet. Ils fournissent aussi des renseignements sur la façon de se procurer le dossier d'appel d'offres et sur les critères de sélection. Autant que possible, la publication contient aussi le titre de fonction et l'adresse des agents à qui vous pouvez adresser vos demandes de renseignements. (L'abonnement est de 250 \$ par année.) *Scan-a-Bid* fournit les mêmes renseignements sous forme de système informatisé d'interrogation en direct. (Ajoutez 60 \$ au prix de l'abonnement.)

*Development Business* Téléphone : (212) 754-8030

P.O. Box 5850

Grand Central Station Télex : 232422 UNH UR

New York (N.Y.) 10163-5850

États-Unis

Câble : UNATIONS NEWYORK,  
Attn. DFBE DC1-559

## **L'exploration des débouchés**

Si vos produits sont fabriqués sur mesure, vous devrez explorer et analyser les débouchés qui vous intéressent parallèlement à la première étape du cycle du projet. Communiquez avec l'organe d'exécution et le personnel de l'IFI aussitôt le projet présenté à cette dernière. Si vous fabriquez des produits standard, vous pouvez attendre que soit amorcée l'évaluation ou la réalisation du projet avant d'établir vos rapports avec l'IFI.

1. Déterminez les marchés prometteurs.
  - Étudiez les filières IFI, disponibles aux Affaires extérieures et au MEIR. Elles énumèrent les projets en voie d'identification, de préparation et d'évaluation dans chaque pays emprunteur.
2. Analysez les pays dont les projets vous intéressent afin de déterminer ceux auxquels votre produit convient le mieux.
  - Renseignez-vous sur le pays : son étendue, son climat, sa topographie, sa démographie, son niveau de développement, sa situation écono-

- Étudiez les avis de passation des marchés publiés dans *Development Business* (pour de plus amples renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8). Vous aurez ainsi un aperçu du genre de biens en demande. Les avis, préparés par les pays emprunteurs, sont publiés selon le besoin tout au long de la réalisation du projet.

mique et politique, les questions culturelles ou religieuses d'importance.

- Examinez tous les facteurs pertinents, y compris la capacité de production, l'écart entre le prix des produits du pays et importés, la qualité, la concurrence (Y-a-t-il certains monopoles? Jusqu'à quel point la concurrence est-elle serrée?).
  - Examinez les normes et les règlements commerciaux du pays, y compris le système de mesure, le barème de prix préférentiel, les exigences d'étiquetage et d'emballage, les normes de santé et de sécurité et les goûts des consommateurs.
3. Choisissez, parmi les projets des filières des IFI, ceux qui offrent les meilleurs débouchés pour votre produit.
- Pour de plus amples renseignements sur le pays qui vous intéresse et pour avoir accès aux rapports sur les pays ou les secteurs financés par les IFI (de la collection internationale de la bibliothèque des Affaires extérieures), adressez-vous aux agents des directions de l'expansion du commerce dans les cinq secteurs géographiques des Affaires extérieures à Ottawa. Ces agents peuvent aussi vous aider à obtenir, de l'ambassade canadienne dans le pays emprunteur, une foule de détails utiles sur le projet, notamment le calendrier de passation des marchés, l'état de la concurrence nationale et internationale, les conditions locales de passation des marchés, les consultants affectés au projet, et ainsi de suite.
- Pour tout conseil sur les débouchés prometteurs pour votre produit, adressez-vous aux agents de développement commercial de l'un des douze bureaux régionaux du MEIR à travers le Canada. Vous pouvez aussi inscrire votre entreprise (à un de ces bureaux) au Système de repérage des débouchés (SRD) du MEIR, dont se servent les ambassades canadiennes pour identifier les entreprises en mesure de profiter des possibilités qu'offrent les pays en développement.
4. Autres sources utiles :
- la Corporation commerciale canadienne (CCC),
  - le centre Info-Export des Affaires extérieures,
  - l'Association canadienne d'exportation (ACE),
  - l'Association des manufacturiers canadiens,
  - la Chambre de commerce du Canada,
  - les chambres de commerce étrangères au Canada,
  - le Conseil des maisons de commerce canadiennes,
  - les ministères provinciaux du commerce, et
  - les services internationaux des banques commerciales.

#### LES FILIÈRES DES IFI

IFI	Filière	Où vous la procurer
Banque mondiale	État mensuel des projets (MOS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Consultez-le au bureau régional du MEIR ou à la bibliothèque des Affaires extérieures à Ottawa.</li> <li>— Abonnez-vous à l'<i>International Business Opportunities Service</i> (IBOS) de la Banque mondiale, par l'entremise du distributeur canadien.</li> <li>— Abonnez-vous au <i>Development Business</i> ou consultez-le à la bibliothèque des Affaires extérieures.</li> </ul>

### LES FILIÈRES DES IFI

IFI	Filière	Où vous la procurer
Banque interaméricaine de développement	État mensuel des projets (MOS)	— Consultez-le au bureau régional du MEIR ou à la bibliothèque des Affaires extérieures à Ottawa. — Abonnez-vous au <i>Development Business</i> ou consultez-le à la bibliothèque des Affaires extérieures.
Banque asiatique de développement	<i>Operational Information on Proposed Projects</i> (OIPP)	— Abonnez-vous à l'OIPP ou consultez-le au bureau régional du MEIR ou à la bibliothèque des Affaires extérieures à Ottawa.
Banque africaine de développement	Résumé trimestriel des opérations du groupe de la Banque	— Adressez-vous à la Direction de l'expansion du commerce — Afrique (GAT), aux Affaires extérieures. — Consultez-en le résumé à la bibliothèque des Affaires extérieures. — Adressez-vous à l'ambassade du Canada à Abidjan.
Banque de développement des Caraïbes	<i>Monthly Operational Information</i>	— Adressez-vous à la Direction de l'expansion du commerce — Caraïbes et Amérique centrale (LCT), aux Affaires extérieures. — Adressez-vous au Haut-Commissariat du Canada à Bridgetown.

## La commercialisation de votre produit

C'est au cours de la préparation et de l'évaluation du projet que vous devrez entreprendre la mise en valeur de votre entreprise et la commercialisation de votre produit.

Pour mettre toutes les chances de votre côté lorsque viendra le temps de soumissionner, il vous faudra visiter votre futur client, surtout si vous êtes fabricant de machines lourdes. Lorsqu'il s'agit d'exporter dans un pays en développement, rien ne vaut les rapports personnels. Vous devrez donc nommer sur place un représentant fiable, informé et bien établi qui veillera à vos intérêts.

### Avant votre départ

1. Faites part à l'organe d'exécution de votre intention de lui rendre visite, sans toutefois vous attendre à une réponse. Rédigez soigneusement votre lettre (les premières impressions comptent pour beaucoup), tout en indiquant votre désir de rencontrer les agents de projet et les agents de passation des

marchés. Pour de précieux conseils, lisez la publication *Aux futurs exportateurs . . .*, des Affaires extérieures, disponible à Info-Export. Adressez votre lettre à la personne responsable ou au service pertinent de l'organe d'exécution, en prenant soin de l'expédier par le moyen le plus rapide. Envoyez une copie de la lettre à l'ambassade canadienne dans le pays en question et demandez aux conseillers canadiens de vous aider avec le suivi.

2. Vérifiez et réviser au besoin toute la documentation de votre produit et de votre entreprise. Elle doit transmettre clairement votre message, dans la langue et le système de mesure du pays que vous visiterez.
3. Faites part des dates de votre voyage aux conseillers commerciaux de l'ambassade canadienne du pays visé dès qu'elles seront fixées. Reportez-vous au *Répertoire des déléga-*

*tions canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires*, disponible à Info-Export. Précisez le genre d'aide dont vous aurez besoin (exemples : présentations, documents d'information sur les coutumes du pays et les pratiques de ses gens d'affaires, liste d'associés ou de représentants possibles, liste d'interprètes ou de traducteurs, etc.).

4. Si vous sentez le besoin d'obtenir d'autres renseignements de l'IFI, surtout pour un projet de grande envergure, demandez à l'ambassade canadienne de la ville où est située l'administration centrale de l'IFI de prendre rendez-vous en votre nom.
5. Assurez-vous de savoir ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas dans le pays que vous visiterez. Vous découvrirez peut-être que l'entregent et les déjeuners d'affaires sont à l'honneur, tandis que les réunions à la hâte, valise à la main, sont plutôt mal vues, etc. Essayez de vous informer auprès de ceux qui ont déjà fait ce type de voyage d'affaires.
6. Organisez votre voyage en prenant soin de ne rien oublier : passeport, visas ou autres documents pertinents, vaccins, etc.

#### **Durant votre séjour à l'étranger**

1. Rencontrez les conseillers commerciaux de l'ambassade canadienne afin qu'ils puissent discuter avec vous des sujets mentionnés dans votre lettre.
2. Rencontrez les agents qui seraient intéressés à vous représenter. Évaluez leur candidature, avec l'aide de l'ambassade canadienne, et choisissez-en un.
3. Rencontrez le personnel clé de l'organe d'exécution pour discuter du projet et de la passation des marchés. Profitez de l'occasion pour leur vanter les mérites de votre produit et de votre entreprise.

4. Obtenez, de l'organe d'exécution, le nom des consultants qui sont susceptibles de participer à l'élaboration du projet et à la préparation des devis pour chacun des articles compris dans les marchés. Songez à rendre visite aux consultants, même si leurs bureaux sont situés dans un autre pays, pour déterminer l'utilité ou la pertinence de votre produit et pour vous assurer que les devis ne l'excluent pas.
5. Si l'IFI a un bureau régional dans le pays, rencontrez le personnel afin de mieux comprendre leur perception du projet.
6. Établissez un réseau d'information (i.e. : agents nationaux, consultants affectés au projet, représentants de chambres de commerce étrangères, personnel de la chambre de commerce locale, associations commerciales, etc.) qui vous aidera à évaluer la concurrence que vous devrez affronter (i.e. : le prix, le service après-vente, le financement, la formation, etc.).

#### **Au retour**

1. Envoyez des lettres de remerciement à tous les gens que vous avez rencontrés au cours de votre voyage. Vous ne pouvez que gagner au change. Vos lettres rafraîchiront peut-être la mémoire d'un des agents chargés de choisir les fournisseurs. De plus, vos efforts vous aideront à resserrer vos liens avec le personnel de l'IFI.
2. Entretenez vos relations et soyez toujours à l'affût de la progression du cycle du projet. Au besoin, multipliez les visites à l'étranger. Plus vous suivrez de près le déroulement du projet, plus vite vous pourrez répondre aux appels d'offres.
3. Si les responsables de l'organe d'exécution ou de l'IFI ont fait allusion à un manque de financement, vous auriez intérêt à approcher certains coprêteurs canadiens, notamment l'ACDI, la SEE ou une banque à charte.

## Le processus de soumission

En tant que fournisseur éventuel, faites de l'organe d'exécution du pays emprunteur le point de mire de vos activités de commercialisation. Rappelez-vous que c'est le pays emprunteur qui attribue les marchés. Ceci dit, les IFI sont aussi d'excellentes sources d'information sur les projets qui sauront vous intéresser. De plus, elles participent étroitement à la passation des marchés et peuvent refuser de payer la note si elles soupçonnent la passation irrégulière d'un marché.

### L'appel à la concurrence internationale (ACI)

Les pays emprunteurs, qu'ils achètent biens, équipement ou services, doivent se conformer aux règlements des IFI qui préconisent l'obtention des marchés les plus avantageux. La méthode de prédilection dans la plupart des cas est l'appel à la concurrence internationale (ACI). L'ACI permet aux fournisseurs de tous les pays membres des IFI de se livrer à une libre concurrence. Dans le cas d'un ACI, la plupart des IFI accordent une certaine préférence aux fournisseurs locaux. Cette pratique reflète l'objectif des IFI visant à l'autosuffisance des pays en développement.

### Les exceptions à l'ACI

Bien que les IFI recommandent l'appel à la concurrence internationale lorsqu'elles fournissent d'importants capitaux étrangers, les pays peuvent avoir recours à d'autres méthodes de passation des marchés lorsque les circonstances le dictent. Ces méthodes sont décrites en détail

dans les directives concernant la passation des marchés. Parmi les plus courantes, notons :

- les appels d'offres locaux, lorsque les fournisseurs locaux peuvent répondre à la demande;
- la consultation des fournisseurs internationaux, lorsqu'il s'agit de petits contrats et que les biens et services doivent être livrés sur le champ;
- les appels d'offres à petite échelle ou le recours au même fournisseur, lorsqu'il s'agit d'acheter des articles identiques aux originaux;
- les négociations et l'achat direct (offre unique), lorsqu'un fournisseur possède les droits exclusifs du produit recherché; et
- la « régie », c'est-à-dire l'exécution des travaux à l'aide du personnel et des ressources du pays emprunteur.

Si le pays emprunteur compte utiliser une méthode de passation des marchés autre que l'ACI, cette méthode est décrite clairement et en détail dans l'évaluation présentée avec les documents de prêt au conseil exécutif de l'IFI. Ces documents fournissent d'autres renseignements précieux, y compris les calendriers de réalisation et de passation des marchés, l'estimé des coûts des diverses composantes, les horaires de décaissements, etc. Ils font partie de la collection internationale de la bibliothèque des Affaires extérieures et peuvent être consultés sur place. Demandez-en l'accès aux agents régionaux du MEIR ou aux agents de commerce des Affaires extérieures.

---

## Les offres

Le lancement des offres a généralement lieu dès l'étape des négociations et de l'approbation du conseil d'administration et jusqu'à ce que le projet soit réalisé.

### La présélection

En temps normal, il n'est pas essentiel que vous soyez présélectionné pour fournir des biens, de

l'équipement et des services connexes. Toutefois, la présélection est de rigueur lorsqu'il s'agit de marchés clés en main et de travaux de génie civil de grande envergure, ou encore lorsque le pays devra acheter des machines lourdes.

L'organe d'exécution ou l'entité de passation des marchés désignée du pays emprunteur fait parvenir les avis

de présélection et d'appel d'offres aux ambassades des pays membres de l'IFI situées dans le pays. Si l'organe d'exécution vous sait intéressé, est au courant de votre effort de commercialisation et vous croit en mesure de répondre aux exigences, elle vous informera directement par télex. L'organe placera aussi des avis dans les plus importantes revues techniques, dans certains quotidiens à grand tirage, dans diverses revues commerciales internationales et dans le *Development Business*.

### Si le pays fait appel à la présélection

- Obtenez le questionnaire de présélection et le formulaire d'inscription de l'organe d'exécution ou de l'entité qui agit à ce titre. Ces documents seront accompagnés d'un énoncé de l'envergure des prestations à fournir et d'une description précise des conditions à remplir pour être sélectionné.
- Obtenez de votre représentant ou de toute autre source des renseignements touchant les exigences techniques ou juridiques de présélection, comme par exemple l'adhésion à une association locale, la documentation juridique, etc.
- Demandez à l'organe d'exécution, soit directement ou par l'entremise de votre représentant, de vous renseigner sur le système des points qui servira à évaluer les soumissionnaires. Si l'occasion vous est offerte, discutez-en avec les représentants du pays emprunteur pour décider si vous participerez à l'appel d'offres.
- Remplissez sans délai le questionnaire et le formulaire d'inscription. Répondez à toutes les questions touchant votre entreprise et votre produit. Traduisez ces documents et toute pièce justificative dans la langue de l'organe d'exécution. Faites parvenir le tout à cette dernière avant le délai accordé. S'il y a lieu, remettez aussi une copie des documents à votre représentant et à l'IFI.

- Demandez à votre agent d'établir des rapports fréquents avec l'organe d'exécution. Vous vous assurerez ainsi que votre demande de présélection est étudiée avec soin.
- Si votre entreprise est présélectionnée, vous recevrez un avis d'appel d'offres. Si votre entreprise n'est pas choisie, malgré sa conformité aux critères établis, vous pouvez contester la décision ou interjeter un appel.

### L'avis d'appel d'offres

1. Procurez-vous le dossier d'appel d'offres dès qu'il est diffusé par l'organe d'exécution. Voyez à ce que votre représentant ou l'ambassade canadienne du pays en question vous l'expédie le plus rapidement et le plus efficacement possible.
2. Étudiez les critères d'évaluation. Au besoin, demandez à votre représentant de vous aider à en déchiffrer les points obscurs ou cachés.

### Le dossier d'appel d'offres

Les dossiers d'appels d'offres varient de projet en projet. Il en va de même pour les directives de chaque IFI, surtout lorsqu'il s'agit des marges de préférence locales ou régionales. La liste ci-dessous vous donne une meilleure idée des divers éléments du dossier d'appel d'offres pour les marchés financés par les IFI. Cette liste abrégée est tirée des *Sample Bidding Documents for Procurement of Goods*, préparés conjointement par la Banque asiatique de développement, la Banque interaméricaine de développement et la Banque mondiale. Ce document fait partie de la collection internationale de la bibliothèque des Affaires extérieures.

Les directives de l'IFI qui finance le projet précisent l'approche envisagée. Obtenez-en une copie de l'IFI; vous saurez ainsi jusqu'à quel point elles affecteront votre soumission.

### Éléments types d'un dossier d'appel d'offres :

- l'avis d'appel d'offres,
- les directives à l'intention des soumissionnaires,

- le cahier des clauses générales,
- le cahier des clauses particulières,
- le détail des exigences,
- les prescriptions techniques,
- le modèle de soumission et la liste des prix,
- le formulaire de cautionnement provisoire,
- le modèle de contrat, et
- le formulaire de garantie de bonne foi.

#### **Les clauses types des directives à l'intention des soumissionnaires :**

- introduction
- le dossier d'appel d'offres
- la préparation des soumissions
- la présentation des soumissions
- l'ouverture des plis et l'évaluation
- l'attribution du marché
- les clauses générales.

#### **La préparation de votre soumission**

1. Rédigez votre soumission sans délai, tout en vous assurant qu'elle réponde à toutes les exigences techniques et contractuelles stipulées dans le dossier d'appel d'offres. Tout manque de conformité, même dans les moindres détails, pourrait éliminer votre soumission. Vérifiez l'exactitude de tous les chiffres et assurez-vous que votre soumission est dûment signée. (La CCC peut vous aider à préparer et à présenter votre soumission.)
2. Assurez-vous que votre banque garantisse la caution de l'appel d'offres et toute autre garantie de bonne foi qu'exige le pays emprunteur.
3. Après avoir parlé à votre transporteur et à votre assureur commercial, fixez des dates de livraison précises que vous pourrez garantir à votre client.

#### **Les éléments d'une offre avantageuse**

Lorsqu'un pays emprunteur évalue une soumission, il tient compte de plusieurs facteurs autres que la qualité et le prix. Vous devrez donc faire un habile plaidoyer, surtout en ce qui a trait aux éléments suivants :

- la conformité de votre soumission au dossier d'appel d'offres;
- la fiabilité et la renommée de votre entreprise, les preuves de son rendement antérieur et la ponctualité de ses livraisons;
- la disponibilité des pièces de rechange pour votre produit et le service après-vente que vous offrirez sur place;
- votre habileté à transférer votre technologie à l'acheteur au besoin, soit par l'entremise d'accords de production, d'entreprises conjointes ou par investissement direct;
- la formation que vous pourrez offrir à l'utilisateur et la documentation que vous offrirez dans sa langue.

Rappelez-vous, en fixant votre prix, que vous avez des concurrents internationaux de taille. Les bénéfices de votre première vente dans le cadre d'un projet financé par une IFI vous sembleront peut-être insignifiants. N'oubliez toutefois pas que cette première vente mène souvent à d'autres ventes plus profitables. Rappelez-vous aussi que c'est habituellement la soumission la plus conforme au dossier et la plus avantageuse qui est choisie.

#### **L'ouverture des plis**

1. Soyez présent ou faites-vous représenter convenablement à la séance d'ouverture des plis.
2. Suivez de près l'évaluation des soumissions par le comité de sélection ou d'évaluation. Vous devrez le faire par l'entremise des agents de passation des marchés de l'organe d'exécution.

## L'évaluation des soumissions

Toutes les IFI et tous les pays emprunteurs n'évaluent pas nécessairement les soumissions selon les mêmes critères. Vous remarquerez aussi certaines variations d'un projet à l'autre. Cependant, ils choisissent habituellement la soumission la plus avantageuse et la plus conforme au dossier d'appel d'offres. Les soumissions concurrentielles et conformes au dossier sont évaluées et comparées selon les facteurs suivants :

- le prix;
- la préférence accordée aux soumissionnaires du pays emprunteur ou de la région avoisinante;
- les frais de transport, l'assurance et autres modalités de livraison qui intéressent le pays emprunteur;
- l'horaire de livraison prévu;
- les dérogations au calendrier des paiements stipulé dans le dossier d'appel d'offres;
- le coût des composantes, des pièces de rechange et de l'entretien;
- la disponibilité, dans le pays emprunteur, des pièces de rechange et du service après-

vente pour tout le matériel offert par le soumissionnaire;

- les coûts prévus d'exploitation et d'entretien du matériel;
- le rendement du matériel;
- la qualité et la flexibilité du matériel; et
- la fiabilité des méthodes proposées de construction ou de production.

Le pays emprunteur se sert d'un système de points pour peser le pour et le contre de chaque facteur. Il peut néanmoins accorder une certaine préférence aux fournisseurs et aux entrepreneurs locaux ou régionaux.

Si le pays n'a pas procédé à une présélection ou si l'importance ou la nature du contrat fait en sorte qu'il doive vérifier les lettres de créance des candidats retenus avant l'attribution du marché, l'entité de passation des marchés du pays emprunteur entreprend la sélection des soumissionnaires. Ce processus permet de vérifier si le candidat retenu est un soumissionnaire responsable et s'il dispose de ressources suffisantes pour respecter ses engagements.

## L'attribution du marché

Si le pays emprunteur vous attribue le marché, profitez du délai entre l'attribution et la signature du marché pour remplir toutes les formalités nécessaires et pour renégocier certaines clauses du contrat. Vous ne pouvez renégocier que les clauses du contrat qui n'en affectent pas l'essence, notamment les pénalités de retard et les primes d'achèvement anticipé. Établissez aussi des modalités de règlement qui conviennent aux

deux parties. Bien qu'on garantisse le règlement, le processus peut être lent.

Si votre soumission n'est pas acceptée et que vous soupçonnez que les directives n'ont pas été suivies, vous pouvez contester la décision. La façon de présenter un grief varie d'une IFI à l'autre. Pour des conseils pratiques, adressez-vous à l'ambassade canadienne dans la ville où siège l'IFI.

## RÉSUMÉ DES ÉTAPES

## Cycle du projet

## Vos activités

**L'IFI entreprend des études économiques et sectorielles**

- |  |   |
|--|---|
| <p>1) Identification du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— idées et suggestions de tous</li> <li>— le pays présente une demande de prêt à l'IFI</li> <li>— des consultants sont embauchés pour l'étude de pré faisabilité</li> </ul>  | <p>1) L'analyse de votre situation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— faites l'autocritique de votre entreprise et de votre produit</li> <li>— rédigez la documentation de votre entreprise et de votre produit</li> <li>— évaluez d'autres méthodes (i.e. sous-traitance)</li> </ul>   |
| <p>2) Préparation du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— le pays emprunteur étudie les possibilités techniques et institutionnelles et autorise les études de faisabilité</li> <li>— le pays emprunteur embauche des consultants pour les études de faisabilité, l'élaboration du projet et la rédaction des devis des marchés</li> </ul>  | <p>2) L'exploration des débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— analysez les marchés prometteurs</li> <li>— étudiez les filières et les avis de passation des marchés</li> <li>— parlez aux agents des bureaux du gouvernement canadien (Affaires extérieures, MEIR)</li> <li>— obtenez d'autres renseignements</li> <li>— trouvez les projets particuliers qui vous intéressent</li> </ul>  |
| <p>3) Évaluation du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— l'équipe d'évaluation de l'IFI passe en revue les études, visite le pays emprunteur et discute du projet, y compris la passation des marchés, avec l'organe d'exécution</li> <li>— l'équipe prépare un rapport et un document de prêt et soumet ces documents, accompagnés d'une liste et d'un calendrier de passation des marchés, au conseil de l'IFI</li> </ul> | <p>3) La commercialisation de votre produit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— adressez-vous à l'organe d'exécution, au personnel de l'ambassade canadienne, aux consultants du projet et à l'agent de l'IFI</li> <li>— préparez votre visite</li> <li>— visitez le pays et, s'il y a lieu, le siège social de l'IFI</li> <li>— rencontrez les personnes à qui vous avez parlé</li> <li>— nommez un représentant</li> <li>— faites le suivi</li> <li>— tenez-vous à l'affût des faits nouveaux</li> </ul>   |
| <p>4) Négociations et approbation du conseil d'administration</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— l'IFI et le pays emprunteur entament les négociations et élaborent le plan de travail du projet</li> <li>— le conseil de l'IFI étudie et approuve la demande de prêt</li> <li>— l'IFI débloque les fonds une fois les conditions « d'entrée en vigueur » remplies</li> </ul>  | <p>4) Les offres</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— si le pays fait appel à la présélection, remplissez le questionnaire</li> <li>— procurez-vous le dossier d'appel d'offres par l'entremise de l'ambassade canadienne du pays en cause</li> <li>— étudiez les critères d'évaluation</li> <li>— préparez votre soumission et traduisez-la au besoin (elle doit correspondre en tous points au dossier)</li> <li>— assurez-vous de pouvoir garantir la caution</li> <li>— soyez présent ou faites-vous représenter à l'ouverture des plis</li> <li>— si votre offre est retenue, négociez les modalités de règlement</li> </ul> |
| <p>5) Réalisation et supervision</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— le pays emprunteur entreprend le projet</li> <li>— l'IFI supervise le projet</li> </ul>  | <p><b>Les marchés d'équipement et de biens standard sont attribués durant la réalisation du projet</b></p>  |
| <p>6) Évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— lorsque tous les fonds ont été remis au pays emprunteur, l'IFI évalue les résultats du projet</li> </ul>   |   |

## PARTIE II

### LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES (IFI)

#### Les caractéristiques communes des IFI

Les cinq sociétés financières décrites ici partagent toutes les caractéristiques suivantes :

- Elles ont pour *but* d'aider les pays du Tiers-Monde à accélérer leur croissance économique et leur développement social.
- Leur *fonction* est de prêter du capital aux pays en développement et de les conseiller sur la façon de mener à bien des projets précis, surtout dans le secteur public. Les projets sont choisis en fonction des avantages économiques à moyen et à long termes qu'ils représentent pour les pays emprunteurs, et des bénéfices concrets qui aideront ces derniers à rembourser le prêt.
- Les IFI comptent parmi leurs *membres* des gouvernements souverains de pays développés comme de pays en développement. Chaque membre souscrit une somme prédéterminée au fonds de l'organisme. De plus, certains membres contribuent volontairement à des catégories spéciales de ressources qui servent à des prêts offerts à des conditions de faveur (modalités moins rigoureuses).
- Le Conseil des gouverneurs, qui compte un représentant de chaque pays membre (le ministre des Finances, de l'Aide ou l'équivalent), détient le *pouvoir exécutif*. Les gouverneurs délèguent les responsabilités d'exploitation routinière à un conseil d'administration au sein duquel chaque directeur exécutif, élu par scrutin, représente un groupe de pays différent. (C'est un Canadien qui représente le Canada au conseil d'administration de chaque IFI.)
- Le *nombre de voix* accordé aux membres de chaque organisme est établi en fonction de la proportion des capitaux qu'ils souscrivent; toutefois, les décisions sont habituellement le fruit d'un consensus.
- Les IFI financent la plupart des prêts à l'aide d'*emprunts* de capitaux internationaux (jusqu'à neuf dollars empruntés par dollar souscrit).
- Les modalités des prêts consentis par les IFI varient selon que le pays est solvable ou qu'il est trop pauvre pour payer de l'intérêt. Dans le premier cas, les IFI prêtent des fonds de leur *capital ordinaire* et chargent des intérêts pour la durée du prêt. Dans le second cas, les argents proviennent de leur *capital libéral*; les prêts sont offerts sans intérêts ou à très bas taux et échelonnés sur de longues périodes. Étant donné que le Canada souscrit aux deux types de fonds, les sociétés canadiennes peuvent participer aux appels d'offres des marchés financés à l'aide de l'un ou l'autre type de prêt.
- La *passation des marchés* de biens, d'équipement et de services connexes, de travaux de génie civil, financés par les IFI doit permettre aux pays emprunteurs de rationaliser leurs dépenses et d'obtenir l'offre la plus avantageuse, tout en offrant aux fournisseurs étrangers l'occasion de participer.
- Étant donné qu'un des objectifs des IFI vise à promouvoir l'auto-suffisance des pays en développement, il se peut qu'une *préférence* soit accordée aux fournisseurs et aux entrepreneurs locaux et régionaux qui

participent à l'ACI. Ces préférences sont décrites dans les Directives pour la passation des marchés publiées par chaque IFI.

- Les IFI ne sont pas formellement liées les unes aux autres; elles sont *autonomes*, bien qu'elles collaborent fréquemment à divers projets.

Il n'y a aucun rapport entre l'importance de la contribution du Canada

au capital d'une des IFI et le nombre et la valeur des marchés attribués aux sociétés canadiennes. L'adhésion du Canada à ces organismes vous donne tout au plus le droit de soumissionner et de faire concurrence aux autres fournisseurs. Votre succès repose entièrement sur la bonne volonté et l'habileté de votre entreprise à bien commercialiser un produit concurrentiel.

## La Banque mondiale

Adresse : The World Bank  
1818 H Street, N.W.  
Washington (D.C.) 20433  
États-Unis

Téléphone : (202) 477-1234

Télex : (par RCA) 248423  
WORLDBK

(par Western Union)  
64145 WORLDBANK

Câble : INTBAFRAD  
WASHINGTON

Membres : 148 pays; près de  
80 emprunteurs

Personnel : environ 6 000 de plus de  
100 nationalités

Langue de  
travail : l'anglais

Territoire  
cible : tous les pays en  
développement

Types de  
prêts :

- le capital ordinaire est prêté aux conditions de la BIRD (Banque internationale pour la reconstruction et le développement)
- le capital libéral est prêté aux conditions de l'IDA (Association internationale de développement)

### Les opérations de prêt

La Banque mondiale divise ses membres emprunteurs en six régions, chacune dirigée par un vice-président. Ces vice-présidences régionales, situées à Washington, représentent :

- l'Afrique de l'Est et du Sud,
- l'Afrique de l'Ouest,

- l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord,
- l'Asie du Sud,
- l'Asie de l'Est et les pays du Pacifique, et
- l'Amérique latine et les Caraïbes.

Elles sont divisées en départements des programmes et en départements des projets. Les agents des départements des programmes, appelés agents de prêt, sont en général des économistes. Ils évaluent les besoins et la solvabilité des pays emprunteurs.

Pour le futur exportateur, l'agent de projet est le membre clé du personnel. En effet, ce dernier est chargé de diriger les divers stades d'un projet donné, y compris la passation des marchés. Règle générale, cette personne fait partie d'une des divisions de projets d'une vice-présidence régionale du bureau de Washington.

Les secteurs qui ne sont pas gérés par les vice-présidences régionales relèvent de la vice-présidence de l'énergie et de l'industrie. Ils comprennent le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, les produits chimiques, les engrais, les télécommunications et les technologies nouvelles. Les agents de projet jouent un rôle important pour les sociétés œuvrant dans ces secteurs.

Presque tout le travail sur le terrain de la Banque mondiale est entrepris par des agents qui font la navette entre l'administration centrale et les régions. De plus, la Banque gère des succursales dans 34 pays en développement. Ces succursales servent de lien entre la Banque et le pays ou la

région, sans toutefois être le centre de prise de décisions. Cette tâche incombe à Washington.

### Les secteurs privilégiés

Durant l'exercice financier de 1984, la Banque mondiale a consenti de nouveaux prêts et crédits atteignant 15,5 milliards de dollars, destinés à divers projets des secteurs suivants :

	%
• l'agriculture et le développement rural	22,4
• l'énergie	22,7
• le transport	16,7
• les prêts hors projet	8,9
• les intermédiaires financiers	6,2
• l'éducation	4,5
• les petites entreprises	4,3
• l'approvisionnement en eau et l'assainissement	4,1
• l'industrie et l'exploitation minière	3,5
• le développement urbain	3,2
• les activités en matière de population, de santé et de nutrition	1,6
• les télécommunications	1,1
• l'assistance technique	0,9

### Pour plus de renseignements

1. *International Business Opportunities Service (IBOS)* — comprend tous les renseignements disponibles sur les marchés financés par la Banque mondiale, des tout débuts du projet à l'attribution des marchés par les pays emprunteurs. On y trouve l'état mensuel des projets (MOS), les fiches de données techniques publiées chaque semaine lorsque le Conseil approuve le projet, les avis bihebdomadaires de passation des marchés, et les attributions des marchés de biens ou d'équipement d'une valeur d'un million de dollars, des marchés de travaux de génie civil de plus de cinq millions de dollars et des marchés de services de plus d'un demi-million de dollars. L'abonnement annuel à cette publication coûte 315 \$ (CAN). Adressez-vous au

distributeur canadien des publications de la Banque mondiale :

Le Diffuseur

a/s Mme Suzanne Vermette

C.P. 85

Boucherville (Québec)

J4B 5E6

Tél. : (514) 641-1334

2. *Directives concernant la PASSATION DES MARCHÉS financés par les Prêts de la BIRD et les Crédits de l'IDA* — pour les abonnés de l'IBOS, adressez-vous à la Section des institutions internationales de financement de l'ambassade canadienne à Washington, à la Banque mondiale, aux bureaux régionaux du MEIR et aux agents de commerce des Affaires extérieures.
3. *Bottin téléphonique de la Banque mondiale* — contient une liste détaillée, par service, des gestionnaires de la Banque, des chefs de division aux vice-présidents principaux. C'est un outil indispensable, qui vous permettra de trouver les principaux agents des divisions de projets et de communiquer directement avec le personnel de la Banque. L'annuaire est publié quatre fois par année; vous pouvez vous le procurer au World Bank Book Store, à Washington, ou par abonnement, au coût de 7 \$ (CAN) par numéro. Adressez-vous au Diffuseur (ci-haut).
4. *Development Business* (contient les MOS de la Banque mondiale) et *Scan-a-Bid*. Reportez-vous à la page 8 pour de plus amples renseignements sur les modalités d'abonnement.
5. *Ateliers mensuels sur la passation des marchés* — tenus à Washington (durée de trois heures). Pour de plus amples renseignements sur les horaires, adressez-vous à la Section des institutions internationales de financement de l'ambassade canadienne à Washington.

## La Banque interaméricaine de développement (BID)

Adresse : Inter-American Development Bank  
808 17th Street, N.W.  
Washington (D.C.) 20577  
États-Unis

Téléphone : (202) 634-8000

Câble : INTAMBANC  
Washington, D.C.

Membres : 43 pays; une trentaine d'emprunteurs

Personnel : environ 2 000 de 40 nationalités; près de 600 sur le terrain

Langues de travail : l'espagnol et l'anglais

Territoire cible : les pays en développement de l'Amérique centrale, de l'Amérique du Sud et des Caraïbes

Catégories de prêt :

- le capital ordinaire est prêté à des conditions rigoureuses
- le capital libéral provient du Fonds des opérations spéciales (FOS)
- le Fonds canadien pour la préparation des projets de développement sert aux études de base, aux études de préféabilité et de faisabilité et aux études finales d'ingénierie entreprises par les membres les plus défavorisés de la BID

### Les opérations de prêt

Les opérations de prêt de la BID sont regroupées sous la tutelle du Département des opérations et du Département de l'analyse des projets. Elles sont divisées en trois régions qui comprennent un certain nombre de divisions responsables de pays précis. Le Département de l'analyse des projets compte deux divisions : l'Agriculture et les Affaires sociales, et l'Infrastructure, l'Énergie et l'Industrie.

La BID gère des succursales dans chacun de ses 23 pays membres

d'Amérique latine. Celles-ci jouent un rôle plus important que les succursales des autres IFI. Les agents régionaux participent à l'identification de nouveaux projets, administrent les prêts et supervisent la réalisation des projets. De plus, ils collaborent étroitement à la passation des marchés.

Les spécialistes techniques du Département de l'analyse des projets, à Washington, peuvent vous indiquer des sources de renseignements sur les exigences en matière d'équipement et de travaux de génie civil des projets qui relèvent de leur compétence. Ces agents vous seront d'une aide précieuse durant les premières étapes du projet et dans le cas où il vous serait impossible de visiter le pays emprunteur. Une fois les devis d'ingénierie établis, c'est le spécialiste sectoriel de la région qui pourra le mieux vous renseigner sur les précisions techniques, les exigences de soumission, l'évaluation des offres et tout autre détail du même genre.

### Les secteurs privilégiés

En 1984, la Banque interaméricaine de développement a consenti de nouveaux prêts, atteignant 3,56 milliards de dollars, dans :

	%
• les secteurs de production, y compris l'agriculture et les pêches, l'industrie et l'exploitation minière, et le tourisme	44,8
• l'infrastructure physique, y compris le secteur énergétique, le transport et les communications	35,3
• l'infrastructure sociale, y compris la protection de l'environnement, la santé publique, l'éducation, les sciences et la technologie, et le développement urbain	16,4
• des secteurs divers, y compris le financement des exportations et le préinvestissement	3,5

### Pour plus de renseignements

1. *État mensuel des projets (MOS)* — une liste, par région et par secteur, des projets à l'étude par la BID. Vous devez vous abonner à *Development Business* (page 8) pour obtenir cette liste.
2. *Directives pour l'achat des biens et des services de construction pour les prêts de la Banque* — adressez-vous à la BID, à la Section des institutions internationales de financement de l'ambassade du Canada à Washington, ou aux divisions commerciales des Affaires extérieures.
3. *Répertoire téléphonique de la Banque interaméricaine de développement* — une liste des gestionnaires de chaque service, jusqu'aux chefs de division. Offert gratuitement par la BID sur demande.
4. *Résumés des marchés* — une description de chaque projet entériné par le Conseil. Disponible pour chaque projet en vous adressant à la BID ou à la Section des institutions internationales de financement de l'ambassade du Canada à Washington.

## La Banque asiatique de développement (BAsD)

Adresse : Asian Development Bank  
P.O. Box 789  
Manille  
Philippines 2800

Téléphone : 831-7251 et 831-7211  
Télex : (par RCA) 23103  
ADB PH  
(par ITT) 40571 ADB PM  
(par ETPI) 63587  
ADB PN

Câble : ASIANKBANK Manila

Membres : 45 pays; une trentaine d'emprunteurs

Personnel : environ 1 500 de 34 nationalités

Langue de travail : l'anglais

Territoire cible : les pays en développement de l'Asie et du Pacifique

Catégories de prêt :

- le capital ordinaire est prêté aux conditions de la BAsD
- le capital libéral est prêté aux conditions du Fonds asiatique de développement (FAD)
- les fonds spéciaux proviennent du Fonds spécial d'assistance technique (FSAT) auquel le Canada a

souscrit 3,3 millions de dollars en vue d'assistance technique

### Les opérations de prêt

La Banque asiatique de développement administre ses opérations de prêt par l'entremise des directions suivantes :

- la Direction pour les pays — divisée selon les régions géographiques; planifie les programmes de prêt, d'assistance technique et de travail de chaque pays en développement et gère les projets de prêt et d'assistance technique en collaboration avec les différents services des projets;
- les services des projets — regroupent des directions divisées selon les secteurs suivants : l'agriculture, l'irrigation et le développement rural, l'infrastructure et l'industrie, et les banques de développement; ils entreprennent l'évaluation des projets, administrent les prêts et supervisent la réalisation des projets;
- le Bureau central des services des projets — planifie, contrôle et étudie les travaux de supervision et d'administration des prêts de la Banque; fournit aussi

des conseils en matière de passation des marchés.

La Direction pour les pays joue un rôle primordial au début du projet, pour ensuite abandonner graduellement le contrôle aux services des projets. Lorsque le prêt est entériné, vous pouvez vous adresser soit au personnel de la Direction ou à celui des services. Lorsque le projet a démarré, c'est le personnel des services des projets qui prend en charge la plupart des travaux de nature détaillée.

La Banque asiatique de développement gère deux succursales. Le Bureau permanent au Bangladesh voit aux relations entre la Banque et le gouvernement du pays, tandis que le Bureau régional du Pacifique Sud, à Port Vila (Vanuatu), étudie les besoins en matière de développement des pays membres du Pacifique Sud.

#### Les secteurs privilégiés

En 1984, la Banque asiatique de développement s'est engagée à prêter une somme de l'ordre de 2,23 milliards de dollars, destinée à financer des projets dans les secteurs suivants :

	%
• l'agriculture et l'agro-industrie	33,92
• l'énergie	34,32
• les banques de développement	2,42
• le transport et les communications	17,06
• l'approvisionnement en eau et l'assainissement	4,64
• l'éducation	5,37
• les activités en matière de santé et de population	0,72
• les activités multisectorielles	1,55

- l'industrie et les minéraux non combustibles (aucun prêt en 1984)
- le développement urbain (aucun prêt en 1984)

#### Pour plus de renseignements

1. *Guidelines for Procurement under Asian Development Bank Loans* — adressez-vous aux agents de commerce des Affaires extérieures, à l'ambassade du Canada à Manille ou à la BASD.
2. *Handbook on Policies, Practices, and Procedures Relating to Procurement under Asian Development Bank Loans* — supplément aux directives ci-haut mentionnées. Adressez-vous à la BASD ou à l'ambassade du Canada à Manille.
3. *Operational Information on Proposed Projects (OIPP)* — une liste mensuelle des projets à l'étude par la BASD. Disponible par abonnement (28 \$/année). Adressez-vous au bureau d'information de la BASD, à l'adresse principale.
4. *Development Business and Scan-a-Bid* — contiennent les avis de passation des marchés. Pour de plus amples renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8.
5. *Communiqués* — pour chaque projet entériné par le Conseil; chaque communiqué est accompagné d'un feuillet de renseignements qui décrit, entre autres, les dispositions de passation des marchés du prêt. Disponible sur demande au bureau d'information de la BASD, à l'adresse principale.

## Le groupe de la Banque africaine de développement (BAfD)

Adresse : Le groupe de la Banque africaine de développement  
01 B.P. No 1387

Abidjan 01  
Côte-d'Ivoire  
Téléphone : 32-07-11  
Télex : 3263, 3282, 3498, 3717

Câble : AFDEV ABIDJAN  
 Membres : 73 pays; environ  
 35 emprunteurs  
 Personnel : environ 800  
 Langues de  
 travail : le français et l'anglais  
 Territoire  
 cible : les pays africains en  
 développement

Catégories  
 de prêt :

- le capital ordinaire est prêté aux conditions de la BAfD (Banque africaine de développement)
- le capital libéral est prêté aux conditions du FAD (Fonds africain de développement)
- les ressources du Fonds spécial d'assistance technique servent au préinvestissement et à d'autres études effectuées par des consultants et des ingénieurs-conseils canadiens

### Les opérations de prêt

Les responsabilités en matière d'opérations de prêt sont assumées par les départements suivants :

- les Programmes des pays I et II — entretiennent les relations avec les États africains et préparent les programmes d'emprunt de chaque membre emprunteur;
- l'Agriculture et le Développement rural, et l'Infrastructure et l'Industrie — sont chargés des projets de leurs secteurs respectifs.

Les agents de projet des secteurs sont responsables des activités reliées à la passation des marchés et pourront donc vous fournir des renseignements utiles sur les projets qui vous intéressent.

Le groupe de la Banque africaine de développement compte trois succursales de petite envergure au Cameroun, au Kenya et au Zimbabwe.

Contrairement aux autres IFI, le

groupe de la Banque africaine de développement conserve une liste de fournisseurs de biens, d'équipement et de services, et une liste de cabinets de consultants et de consultants individuels. L'inscription est volontaire et ne garantit ni l'appui du Groupe, ni son approbation de votre sélection par les membres emprunteurs. Cependant, le fait de vous inscrire indique un intérêt certain de votre part. Communiquez avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), aux Affaires extérieures.

### Les secteurs privilégiés

En 1984, le groupe de la Banque africaine de développement a prêté des sommes de l'ordre de 880 millions de dollars pour financer des projets dans les secteurs suivants :

	%
• l'agriculture, y compris les marges de crédit	24,6
• le transport	24,6
• les services publics	21,2
• l'industrie, y compris les marges de crédit	18,1
• l'éducation et la santé	11,5

### Pour plus de renseignements

1. *Règles de procédure à suivre pour la passation de marchés en titre des prêts consentis par le Fonds africain de développement* — adressez-vous à la Direction de l'expansion du commerce — Afrique (GAT) des Affaires extérieures, ou à l'ambassade du Canada à Abidjan.
2. *Résumé trimestriel des opérations du groupe de la Banque* — contient des renseignements sur les projets de la filière active du Groupe. Adressez-vous à Direction de l'expansion du commerce — Afrique (GAT), ou à l'ambassade du Canada à Abidjan.
3. *Development Business et Scan-a-Bid* — contiennent les avis de passation des marchés. Pour plus de renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8.

## La Banque de développement des Caraïbes (BDC)

Adresse : Caribbean Development Bank  
P.O. Box 408  
Wildey  
St. Michael  
Barbade

Téléphone : (809) 426-1142  
(administration centrale)  
(809) 427-8100  
(département des projets)

Télex : WB 2287

Câble : CARIBANK Barbados

Membres : 23 pays; 17 emprunteurs

Personnel : environ 200 de 18 nationalités

Langue de travail : l'anglais

Territoire cible : les pays en développement des Caraïbes et des États côtiers du Golfe

Catégories de prêt :

- le capital ordinaire est prêté à des conditions rigoureuses
- les fonds spéciaux sont prêtés à des conditions de faveur

### Les opérations de prêt

Des cinq départements de la BDC, seuls ceux de l'économie et des programmes et des projets participent directement aux opérations de prêt. Ces deux départements sont divisés selon les pays et les secteurs. Les agents du département des projets sont susceptibles de vous renseigner sur les marchés de projets particuliers.

### Les secteurs privilégiés

Le montant net des nouveaux prêts consentis par la BDC en 1984 s'élevait à 50,6 millions de dollars. Dans la

dernière décennie, la BDC a financé des projets dans les secteurs suivants :

	%
• l'agriculture	25,8
• l'industrie	15,9
• le logement	8,4
• les installations portuaires	9,4
• d'autres éléments d'infrastructure	34,1
• le tourisme	3,7
• les prêts étudiants	1,0
• catégories diverses	1,7

### Pour plus de renseignements

1. Projets de la filière de la BDC — liste mensuelle disponible auprès de la Direction de l'expansion du commerce — Caraïbes et Amérique centrale (LCT), au Ministère des Affaires extérieures, ou du haut-commissariat du Canada à Bridgetown
2. *Directives pour la passation des marchés* — disponibles sur demande au Secrétariat de la Banque, à l'adresse principale, ou à la Direction de l'expansion du commerce — Caraïbes et Amérique centrale (LCT), des Affaires extérieures.
3. *Communiqués de presse de la BDC* — information à jour sur les prêts entérinés par le Conseil. Disponibles par abonnement gratuit. Adressez-vous au bureau d'information de la BDC, à l'adresse principale.
4. *Development Business et Scan-a-Bid* — contiennent les avis de passation des marchés. Pour de plus amples renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8.

## Le Programme des Nations Unies pour le développement

Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) est l'agence centrale de financement et de planification des activités de l'ONU en matière d'assistance technique. Ces activités visent à encourager le développement humain et institutionnel, et à améliorer les compétences de gestion et de planification par l'entremise du transfert de la technologie et du savoir-faire et par la formation.

Il existe une différence fondamentale entre les IFI et le PNUD. Les IFI prêtent de l'argent aux pays en développement pour leur permettre d'acheter les biens, l'équipement et les services connexes qui permettront de mener à bien leur projet; le pays emprunteur achète directement des fabricants et des fournisseurs. Le PNUD offre de l'assistance technique en nature, il ne verse aucune somme d'argent aux pays. C'est le PNUD qui attribue les marchés, qui s'acquitte des honoraires des consultants et des experts, et qui achète l'équipement dont ils ont besoin. Le PNUD paye aussi pour la formation des citoyens du pays en développement, soit chez eux ou à l'étranger.

Si, en tant qu'exportateur, vous désirez pénétrer ce secteur du marché en développement, vous devez vous rappeler que ce n'est pas le pays emprunteur mais le PNUD même, ou l'un de ses « organes d'exécution », qui sera votre client.

Vous aurez peut-être intérêt à explorer attentivement ce marché, puisqu'il vous permet d'offrir vos biens et votre équipement directement à un organisme des Nations Unies, sans commercialisation poussée dans les pays en développement. Il peut donc vous permettre de faire vos premières armes dans le monde des marchés internationaux. Vous pourrez prouver votre compétence et prendre de l'expérience en vue d'une participation éventuelle aux projets financés par les IFI.

### La portée des activités du PNUD

Le PNUD fournit fonds et soutien technique dans le cadre de milliers

de projets variés, notamment dans les domaines de l'agriculture, de l'industrie, de l'éducation, de la production énergétique, du transport, des communications, de l'administration publique, de la santé, du logement et du commerce. Ses projets englobent cinq types d'activités principaux :

- l'exploration et l'évaluation des ressources naturelles et des possibilités industrielles, commerciales, d'exportation et autres atouts du développement;
- l'encouragement des mises de fonds qui permettront d'exploiter ce potentiel;
- la formation professionnelle et technique dans plusieurs domaines;
- le transfert des technologies pertinentes et le développement des compétences techniques du pays; et
- la planification économique et sociale, dans le but précis de répondre aux besoins des classes les plus défavorisées.

La plupart des projets du PNUD sont conçus de façon à ce que le personnel du pays puisse prendre la relève à mesure que s'efface le PNUD. Certains projets sont ensuite financés par les IFI.

### La nature des possibilités commerciales

Les projets du PNUD font principalement appel aux compétences d'experts ou de cabinets consultatifs; la plupart des fonds servent à l'embauche de ces consultants et à la formation. Toutefois, le PNUD doit aussi acheter une quantité importante de matériel, des ordinateurs aux outils les plus élémentaires. En 1984, le PNUD a financé des projets d'assistance technique d'une valeur de 650 millions de dollars. De cette somme, 150 millions de dollars ont servi à l'achat d'équipement et de fournitures.

Les proportions moyennes des coûts d'un projet du PNUD sont les suivantes :

- plus de 50 % pour les salaires des agents de projet;
- environ 25 % pour les honoraires des consultants, les coûts de formation et les bourses; et
- 25 % pour l'équipement et les fournitures.

### **Le fonctionnement interne du PNUD**

Le processus de planification et d'exécution du PNUD est passablement complexe. Le PNUD, en collaboration avec son représentant permanent du pays visé, élabore en premier lieu un programme pour le pays. Le gouvernement du pays, en collaboration avec le PNUD, conçoit et choisit des projets fondés sur le programme, tout en tenant compte des ressources disponibles pour l'exercice financier en cours. Lorsque le PNUD décide de financer un projet, il remet les fonds nécessaires et donne la responsabilité du projet à un organisme de l'ONU spécialiste du secteur (i.e. l'Organisation de l'aviation civile internationale, la FAO, l'Organisation mondiale de la santé) à la Banque mondiale ou à l'une des banques régionales de développement. Cette entité devient l'organe d'exécution du projet.

Dans plus de 90 % des cas, les projets d'assistance technique sont donnés en sous-traitance à d'autres organismes de l'ONU. Ces organismes sont vos clients éventuels. Dans certains cas particuliers, le Bureau de l'exécution des projets (BEP) du PNUD à New York voit directement à l'exécution du projet.

Chaque organe d'exécution du PNUD dresse une liste ou un registre de fournisseurs éventuels. C'est à vous que revient la tâche de vous inscrire auprès des organismes spécialisés dans les secteurs qui vous intéressent.

Les conseillers commerciaux de la mission canadienne dans la ville où siège l'organisme, y compris New York, peuvent vous indiquer à quel bureau et à quels agents vous adresser et peuvent aussi prendre rendez-vous avec ces derniers lorsque vous serez prêt à leur rendre visite.

Informez la Corporation commerciale canadienne (CCC) de votre désir

de fournir des biens ou d'offrir des services à ces organismes. La CCC s'est dotée d'un bon réseau de communication avec les diverses agences de l'ONU et est reconnue par ces dernières comme source de renseignements sur les fournisseurs canadiens.

Le Conseil des maisons de commerce canadiennes, de l'Association canadienne d'exportation, encourage ses membres à obtenir des marchés attribués par l'ONU.

Le Groupe des services d'achats interorganisations de l'ONU, à Genève (Suisse), sert de centre d'information commerciale aux fournisseurs qui désirent vendre leurs biens et leurs services aux divers organismes de l'ONU. Bien que le Groupe des services d'achats interorganisations ne soit pas un bureau de passation des marchés, il aide les agences de l'ONU et transmet les avis de passation des marchés au *Development Business* et à *Scan-a-Bid* (pour plus de renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8).

### **Les organes d'exécution des projets financés par le PNUD**

Vous trouverez ci-après une liste des agences et autres organismes de l'ONU qui agissent à titre d'organe d'exécution des projets du PNUD. Notez que les débouchés les plus prometteurs pour les exportateurs canadiens sont offerts par les agences situées à New York, à Genève, à Rome et à Vienne. Les agences situées à Montréal, à Paris, à Londres et à Nairobi offrent aussi certains débouchés intéressants. Reportez-vous à la Partie III pour les adresses les plus importantes.

#### **NEW YORK**

- le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD/BEP)
- le Département de la coopération technique pour le développement
- le Fonds international des Nations Unies pour le secours à l'enfance (UNICEF)

**GENÈVE**

- l'Organisation internationale du travail (OIT)
- l'Union internationale des télécommunications (UIT)
- la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED)
- l'Organisation mondiale de la santé (OMS)
- l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI)
- l'Organisation météorologique mondiale (OMM)

**ROME**

- l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (OAA ou FAO)
- le Fonds international de développement agricole (FIDA)

**VIENNE**

- l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI)
- l'Agence internationale de l'énergie atomique (AIEA)

**MONTREAL**

- l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI)

**PARIS**

- l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO)

**LONDRES**

- l'Organisation maritime internationale (OMI)

**NAIROBI**

- le Centre des Nations Unies pour les établissements humains (HABITAT)

**Pour plus de renseignements**

1. *Quarterly Project Listing* — publication trimestrielle qui énumère tous les projets du PNUD qui offrent des marchés de consultation (appelés contrats de sous-traitance) ou de formation de plus de 20 000 \$ et des marchés d'équipement de plus de 50 000 \$. Cette liste comprend le titre du projet, qui devrait vous donner un indice quant aux biens et services nécessaires, les montants versés et le numéro du projet. Disponible à la bibliothèque des Affaires extérieures.
2. *Development Business and Scan-a-Bid* — publication bihebdomadaire de l'ONU qui contient les avis de passation des marchés de biens et de services qui seront attribués dans le cadre des projets financés par le PNUD et par les IFI. Pour de plus amples renseignements sur les modalités d'abonnement, reportez-vous à la page 8.
3. *General Business Guide for Potential Suppliers of Goods and Services to the United Nations System* — une brochure de 75 pages qui contient les adresses et la description des organes d'exécution, ainsi que des renseignements relatifs à l'inscription, aux procédures de sélection des candidats, à l'évaluation des offres, aux taxes et aux droits de douane, à l'appel à la concurrence internationale et au processus de présélection. Publié par le Groupe des services d'achats interorganisations pour le PNUD et disponible sur demande de la Mission permanente du Canada auprès de l'Organisation des Nations Unies à New York ou du Groupe des services d'achats interorganisations à Genève.

## PARTIE III RÉFÉRENCES

### Bureaux fédéraux et sociétés de la Couronne

#### Le ministère des Affaires extérieures

Adresse postale :

Ministère des Affaires extérieures  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

Télex : 053-3745

Câble : EXTERNALOTTAWA

Téléphone : reportez-vous à la liste ci-dessous.

1. Pour des renseignements généraux sur la façon de traiter avec les IFI et l'ONU, adressez-vous à la :
 

Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TEF)	(613) 996-7155
---	----------------
  
2. Pour obtenir des renseignements sur les méthodes les plus efficaces de commercialiser votre produit dans un pays qui emprunte d'une IFI, téléphonez à la direction commerciale appropriée et demandez à parler à l'agent de pupitre responsable. Si vous communiquez par télex, faites suivre le numéro de télex du ministère du sigle de la direction (i.e. GAT)
 

(Afrique (GAT) (Afrique du Nord et sub-saharienne)	(613) 990-6591
Moyen-Orient (GMT)	(613) 993-7030
Asie de l'Est (PET) (Chine, Corée, Laos, Kampuchéa et (Vietnam)	(613) 995-7575
Asie du Sud et du Sud-Est (PST)	(613) 996-0910
Pacifique (PPT)	(613) 995-1281
Europe de l'Ouest II (RST) (Portugal, Grèce, Chypre et Turquie)	(613) 995-6438
Europe de l'Est (RBT) (Hongrie, Yougoslavie et Roumanie)	(613) 993-4884
Caraïbes et Amérique centrale (LCT)	(613) 996-6624
Amérique du Sud (LST)	(613) 996-5546
  
3. Pour tout renseignement sur l'aide que peut vous offrir le ministère des Affaires extérieures et sur la façon de vous procurer des exemplaires de publications sur le commerce et l'exportation, y compris le *Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires*, *Aux futurs exportateurs . . .*, et le *Guide du financement international : possibilités commerciales offertes aux exportateurs canadiens par les institutions financières canadiennes*, adressez-vous à :

Info-Export

(sans frais d'appel) 1-800-267-8376  
(de la C.-B.) 112-800-267-8376

4. Pour tout renseignement sur les filières des IFI, sur les études de pays et de secteur, sur les rapports d'évaluation des projets et sur d'autres documents officiels des IFI, ainsi que sur le *Quarterly Report Listing* du PNUD, adressez-vous à un agent de pupitre d'une des directions commerciales des Affaires extérieures qui vous référera à la :

Bibliothèque des Affaires extérieures (MGL)  
(collection internationale)

(613) 992-6150

5. Pour tout renseignement sur les marchés d'exportation des secteurs de l'agriculture, des pêches, des denrées alimentaires, des graines et des céréales et des oléagineux, adressez-vous à l'une des directions suivantes :

Produits agricoles (TAA) (613) 996-3418  
Pêches et produits de la pêche (TAF) (613) 996-3537  
Produits alimentaires (TAN) (613) 996-3671  
Graines et céréales (TGC) (613) 995-8376  
Oléagineux (TGO) (613) 995-8767

**Note :** les directions des secteurs industriels du MEIR, à Ottawa, peuvent vous renseigner sur les marchés d'exportation de biens d'équipement et de biens industriels, de biens de consommation, de services, et de transformation des ressources naturelles (reportez-vous à la section suivante).

### Le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR)

1. Pour tout renseignement sur les filières des IFI, sur les programmes fédéraux d'aide aux exportateurs (i.e. le Programme de développement des marchés d'exportation), et sur l'inscription au Système de repérage des débouchés (SRD) du MEIR, adressez-vous à l'un de ses bureaux régionaux :

#### Alberta

Directeur du commerce  
Ministère de l'Expansion  
industrielle régionale  
The Cornerpoint Building, Suite 505  
10179 - 105th Street  
Edmonton (Alberta)  
T5J 3S3

Téléphone : (403) 420-2944

Télex : 037-2762

Télécopieur : (403) 420-4507

#### Colombie-Britannique

Directeur du commerce  
Ministère de l'Expansion  
industrielle régionale  
1055 Dunsmuir Street  
P.O. Box 49178  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1K8

Téléphone : (604) 661-2260

Télex : 04-51191

Télécopieur : (604) 666-8330

#### Île-du-Prince-Édouard

Directeur du commerce  
Ministère de l'Expansion  
industrielle régionale  
134 Kent Street, Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7442

Télex : 014-44129

Télécopieur : (902) 566-7443

*Manitoba*

Division commerciale  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale  
 3 Lakeview Square, 4th Floor  
 185 Carlton Street  
 Winnipeg (Manitoba)  
 R3C 2V2

Téléphone : (204) 949-5942

Télex : 075-7624

Télécopieur : (204) 949-2187

*Nouveau-Brunswick*

Directeur du commerce  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale  
 770, rue Main  
 Case postale 1210  
 Moncton (Nouveau-Brunswick)  
 E1C 8P9

Téléphone : (506) 857-6440

Télex : 014-2200

Télécopieur : (506) 388-6429

*Nouvelle-Écosse*

Division commerciale  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale  
 Station M  
 P.O. Box 940,  
 Halifax (Nouvelle-Écosse)  
 B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540

Télex : 019-22525

Télécopieur : (902) 426-2624

*Ontario*

Expansion du commerce  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale  
 1 First Canadian Place  
 P.O. Box 98  
 Toronto (Ontario)  
 M5X 1B1

Téléphone : (416) 365-3777

Télex : 065-24378

Télécopieur : (416) 366-9082

*Québec*

Centre d'information aux entreprises  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale  
 Tour de la Bourse  
 800, carré Victoria  
 Case postale 247  
 Montréal (Québec)  
 H4Z 1E8

Téléphone : (514) 283-8185

Télex : 055-60768

Télécopieur : (514) 283-3302

*Saskatchewan*

Division commerciale  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale  
 6th Floor  
 105 - 21st Street  
 Saskatoon (Saskatchewan)  
 S7K 0B3

Téléphone : (306) 975-5314

Télex : 074-2742

Télécopieur : (306) 975-5334

*Terre-Neuve*

Directeur du commerce  
 Ministère de l'Expansion  
 industrielle régionale

Téléphone : (709) 772-5511

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9

Télex : 016-4749  
Télécopieur : (709) 772-5093

*Territoires du Nord-Ouest*

Directeur  
Ministère de l'Expansion  
industrielle régionale  
P.O. Bag 6100  
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 1C0

Téléphone : (403) 920-8568  
Télécopieur : (403) 873-6228

*Yukon*

Directeur  
Ministère de l'Expansion  
industrielle régionale  
Suite 301  
108 Lambert Street  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2

Téléphone : (403) 668-4655  
Télécopieur : (403) 668-5003

2. Pour tout renseignement sur les marchés d'exportation pour vos biens et services, adressez-vous au secteur industriel approprié du MEIR, dont la liste figure ci-dessous. Si vous communiquez par télex, faites suivre le numéro général du ministère du sigle de la direction.

Ministère de l'Expansion industrielle régionale  
(nom du secteur pertinent)  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Télex : 053-4123  
Câble : DRIEOTTAWA  
Téléphone : reportez-vous à la liste ci-dessous.

*Biens d'équipement et biens industriels*

Direction du transport routier (FAMR)	(613) 992-1506
Direction du transport maritime, urbain et ferroviaire (FAMR)	(613) 992-3389
Direction de l'électronique (GELA)	(613) 996-0182
Direction de l'aérospatiale (GELA)	(613) 996-0601
Division du matériel d'exploitation des richesses naturelles (GMEE)	(613) 992-4082
Division du matériel d'énergie (GMEE)	(613) 995-3951
Division de l'équipement — industries secondaires et des services (GMEE)	(613) 995-6441

*Biens de consommation, services et transformation  
des richesses naturelles*

Transformation des métaux et minéraux (IRPI)	(613) 992-0088
Sidérurgie (IRPI)	(613) 992-0025
Fabrication de produits en métal et des produits de construction (IRPI)	(613) 996-0763
Produits forestiers (IRPI)	(613) 992-0068
Produits transformés, bois et papier (IRPI)	(613) 995-7134
Pâtes et papiers (IRPI)	(613) 992-0065
Pétrole et produits chimiques industriels (IRPI)	(613) 992-0028

Matières plastiques, caoutchouc et produits chimiques spéciaux (IRPI)	(613) 996-7085
Produits d'hygiène (IRPI)	(613) 593-4471
Produits alimentaires et produits de consommation (JFCP)	(613) 593-7303
Construction (ISEI)	(613) 995-8107
Services de consultation (ISEI)	(613) 995-8107
Services de transport (ISEI)	(613) 995-8107
Services de distribution (ISEI)	(613) 995-8107
Textiles, vêtements et chaussures (JOIA)	(613) 992-1207
Développement des marchés (AMDB)	(613) 992-8160

Pour tout renseignement d'ordre général, adressez-vous à la :  
 Direction du développement commercial (BTFFP) (613) 990-5024

#### **L'Agence canadienne de développement international (ACDI)**

Pour tout renseignement concernant les projets financés par l'ACDI, par l'ACDI en collaboration avec une IFI, et par l'entremise du Programme de coopération industrielle, adressez-vous à la :

Adresse : Direction générale de la coopération avec  
 le monde des affaires  
 Agence canadienne de développement international  
 200, promenade du Portage  
 Hull (Québec)  
 K1A 0G4

Téléphone : (819) 997-7775  
 Téléx : 053-4140 CIDA/BCB

#### **La Corporation commerciale canadienne (CCC)**

Si vous avez besoin d'aide pour préparer ou présenter vos soumissions; si vous voulez vous renseigner sur les besoins en matière de biens et de services canadiens des agences de l'ONU et autres organes d'exécution des projets d'assistance technique du PNUD, ou encore sur les contrats de sous-traitance offerts par la CCC lorsqu'elle agit en tant qu'entrepreneur principal, adressez-vous au :

Adresse : Groupe des organismes internationaux  
 Corporation commerciale canadienne  
 3C1 - Phase III  
 Place du Portage  
 11, rue Laurier  
 Hull (Québec)  
 K1A 0S6

Téléphone : (819) 997-5715  
 Téléx : 053-3703

#### **La Société pour l'expansion des exportations (SEE)**

Pour tout renseignement sur le financement des exportations, l'assurance et le cofinancement SEE-IFI, adressez-vous à la :

Adresse : Société pour l'expansion des exportations  
 Case postale 655  
 Ottawa (Ontario)  
 K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500  
 Téléx : 053-4136

### Les ambassades canadiennes dans les pays où siègent les IFI

Pour tout renseignement sur les opérations des IFI. Un des conseillers commerciaux de chaque ambassade est responsable de la liaison entre le monde des affaires et les IFI; c'est ce conseiller qui pourra vous aider à prendre rendez-vous avec le personnel de l'IFI.

#### Washington (Banque mondiale et Banque interaméricaine de développement)

Adresse : Section des relations avec les IFI  
 Ambassade du Canada  
 2450 Massachusetts Avenue, N.W.  
 Washington (D.C.) 20008-2881  
 États-Unis  
 Téléphone : (202) 483-5505  
 Téléx : 0089664  
 Indicatif : DOMCAN A WSH  
 Câble : Canadian Washington

#### Manille (Banque asiatique de développement)

Adresse : Services commerciaux  
 Ambassade du Canada  
 P.O. Box 971  
 Manille (Philippines)  
 Téléphone : 815-9536 à 41  
 Téléx : 63676  
 Indicatif : 63676 DOMCAN PN  
 Câble : Canadian Manila

#### Abidjan (Banque africaine de développement)

Adresse : Services commerciaux  
 Ambassade du Canada  
 Case postale 4104  
 23, rue Nogues  
 Abidjan 01  
 (Côte-d'Ivoire)  
 Téléphone : 32-20-09  
 Téléx : 23593  
 Indicatif : DOMCAN ABIDJAN  
 Câble : Domcan Abidjan

#### Bridgetown (Banque de développement des Caraïbes)

Adresse : Services commerciaux  
 Haut-Commissariat du Canada  
 P.O. Box 404  
 Culloden Road, St. Michael  
 Bridgetown  
 (Barbade)  
 Téléphone : 429-3550  
 Téléx : 2247  
 Indicatif : 2247 CANADA WB  
 Câble : Domcan Bridgetown

#### New York (Programme des Nations Unies pour le développement et agences de l'ONU)

Adresse : Conseiller  
 Mission permanente du Canada aux Nations Unies  
 866 United Nations Plaza  
 Suite 250  
 New York (New York) 10017-1897

Téléphone : (212) 751-5600  
Télex : 00126269  
Indicatif : CANINUN NYK  
Câble : CANINUN New York City

---

## **Le PNUD et les agences connexes de l'ONU**

1. Pour placer votre nom sur la liste des fournisseurs du Bureau de l'exécution des projets du PNUD, qui gère la plupart des projets que le PNUD finance et exécute, faites parvenir des renseignements et de la documentation sur votre entreprise au :
    - Senior Advisor
    - Office for Projects Execution (OPE)
    - United Nations Development Program
    - 1 UN Plaza
    - New York (New York) 10017
    - États-Unis
  
  2. Pour placer votre nom sur la liste des fournisseurs de la Division de l'administration et de la gestion (DAG), qui gère la passation des marchés de fournitures de bureau, de fournitures diverses et de véhicules pour l'administration centrale et les bureaux régionaux du PNUD, faites parvenir des renseignements et de la documentation sur votre entreprise au :
    - Chief, Maintenance and Operations Services Section
    - Division for Administrative and Management Services (DAMS)
    - 1 UN Plaza
    - New York (New York) 10017
    - États-Unis
  
  3. Pour placer votre nom sur la liste des fournisseurs du Département de la coopération technique pour le développement, faites parvenir des renseignements et de la documentation sur votre entreprise au :
    - Chief, Contracts and Procurement Services
    - Department of Technical Cooperation for Development (DTCD)
    - 1 UN Plaza,
    - New York (New York) 10017
    - États-Unis
  
  4. Le Groupe des services d'achats interorganisations de l'ONU  
Palais des Nations  
CH-1211 Genève 10  
Suisse
-

**Autres organismes utiles****L'Association canadienne d'exportation (ACE)**

99, rue Bank  
Ottawa (Ontario)  
K1P 6B9

Téléphone : (613) 238-8888

Télex : 053-8888

**Le Conseil des maisons de commerce canadiennes**

Même adresse, numéro de téléphone et numéro de télex que l'ACE.

**La Chambre de commerce du Canada**

200, rue Elgin  
Ottawa (Ontario)  
K2P 2J7

Téléphone : (613) 238-4000

Télex : 053-3051

**L'Association des manufacturiers canadiens**

One Yonge Street  
Toronto (Ontario)  
M5E 1J9

Téléphone : (416) 363-7261

© **Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1985**

**N° de cat. E73-6/1-1986F**

**ISBN 0-662-93581-0**





LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20009333 7

CA1 EA 85D23 FRE DOCS  
Pour de nouveaux marches: la  
filie re des institutions financie  
43242335



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada