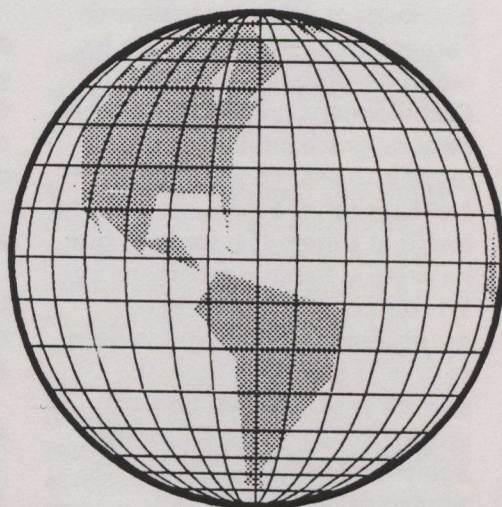


doc
CA1
EA980
90P62
FRE

*LES PROJETS FINANCÉS PAR LA
BANQUE MONDIALE: DES OCCASIONS
EN OR*



Guide à l'intention des entreprises

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 11 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Canadian Embassy / Ambassade du Canada
Bureau de liaison avec les institutions financières internationales
501 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington, D.C. 20001. Tel: (202) 682-7788

Qu'est-ce que la Banque mondiale?

Connue à l'origine sous le nom de Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), la Banque mondiale a été fondée en 1945. De nos jours, l'expression «Banque mondiale» désigne à la fois la BIRD et son institution affiliée, l'Association internationale de développement (IDA), fondée en 1960. En plus de disposer du même personnel, la BIRD et l'IDA partagent le même objectif : améliorer les conditions économiques et sociales des pays en développement en finançant les projets de développement de ces derniers. Ce qui distingue les deux institutions, c'est que l'IDA ne prête qu'aux pays les plus pauvres et selon des modalités plus flexibles que celles fixées par la BIRD.

La Banque mondiale englobe également deux autres institutions affiliées, dont l'une, la Société financière internationale (SFI), fondée en 1956, a pour rôle de stimuler la croissance du secteur privé dans les pays en développement en canalisant les investissements privés. Alors que la Banque mondiale ne prête qu'à des organismes gouvernementaux, la SFI s'adresse uniquement au secteur privé.

Nouvelle venue au sein de la Banque mondiale, l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) a été créée en 1988 pour protéger les investisseurs contre tous risques d'ordre politique ou de nature autre que commerciale.

La Banque mondiale est composée de 151 États membres, dont seuls les pays en développement (une centaine) ont droit d'emprunter des fonds à la Banque. Au cours de l'exercice 1989, la Banque a consenti des prêts et des avances dont la valeur a dépassé 20 milliards de dollars.

En général, la Banque mondiale finance entre 30 et 40 p. 100 du coût total des projets.

La BIRD assure son financement en vendant des obligations de classe AAA sur les marchés monétaires internationaux. Elle prête ensuite cet argent à des taux variables, fixés à environ 0,5 p. 100 de plus que son coût d'emprunt. La période d'amortissement s'échelonne sur 20 ans ou moins et la BIRD consent un délai de grâce de cinq ans. Ce sont en grande partie les pays membres industrialisés qui contribuent au financement de l'IDA, qui ajoute aux montants ainsi perçus ses bénéfices non distribués et prête par la suite de l'argent sans intérêt aux pays les moins développés. Ces prêts s'échelonnent sur 30 à 40 ans et le délai de grâce peut atteindre jusqu'à 10 ans. La SFI puise quant à elle ses fonds à même son capital inscrit et à même les sommes que lui prête la Banque mondiale. La SFI consent à son tour des emprunts dont les modalités varient et dont la période d'amortissement se situe généralement entre 7 et 12 ans. La SFI achète également jusqu'à 35 p. 100 des actions de certains projets d'investissement privés.

Comme le Canada est un État membre de la Banque mondiale,

les Canadiens et les entreprises canadiennes ont le droit de tenter de tirer parti des projets et des initiatives financés par la Banque.

Lorsque la Banque mondiale prête de l'argent à un pays en développement, l'organisme chargé de la mise en oeuvre du projet est, dans la plupart des cas, le gouvernement ou un des organismes gouvernementaux du pays emprunteur. Il revient donc à cet organisme, et non à la Banque mondiale, de s'occuper pour ainsi dire de chacun des aspects de la réalisation du projet, notamment d'engager des experts-conseils et de procéder à l'acquisition de biens et services. Par conséquent, les entreprises se doivent d'axer leurs efforts de vente et de commercialisation directement sur l'organisme chargé de la réalisation du projet dans le pays emprunteur.

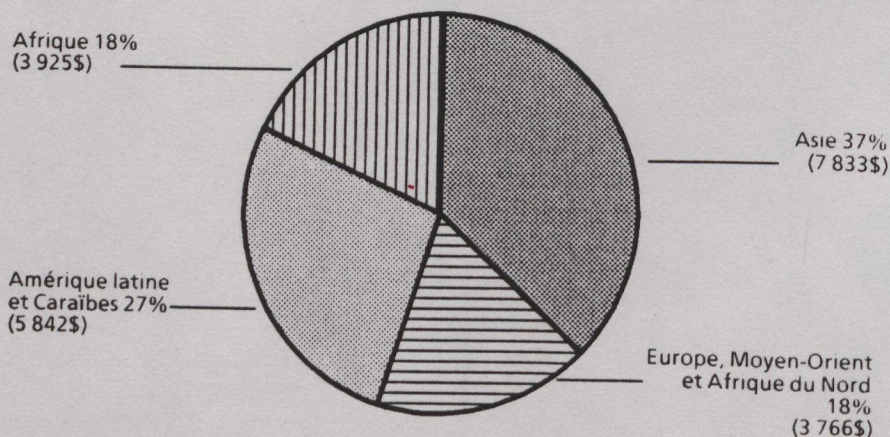
Le cycle du projet

Les projets financés par la Banque mondiale doivent franchir six étapes :

Avant l'approbation du projet :

► **La définition** : La première étape du cycle consiste à définir des projets qui s'inscrivent dans le cadre des priorités du pays

Prêts de la Banque mondiale, par région Exercice 1989, en millions de dollars US

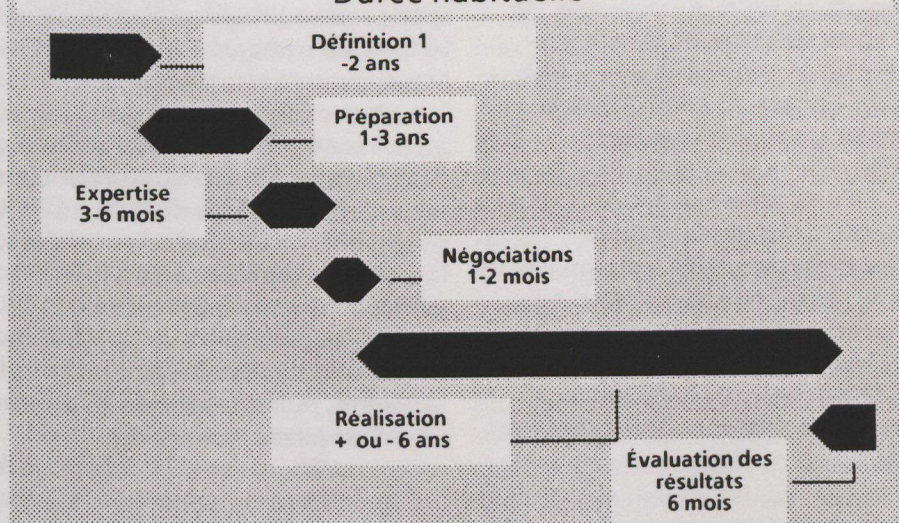


TOTAL CUMULÉ DES PRÊTS: 21,3 milliards de dollars

Source: Rapport annuel 1989 de la Banque mondiale

Cycle d'un projet financé par la Banque

mondiale Durée habituelle



emprunteur tout en répondant aux critères établis par la Banque. Même si les deux parties sont associées à cette démarche, dont la durée peut varier entre 12 et 18 mois, celle-ci relève surtout de la responsabilité du pays emprunteur. A ce stade, il n'est pas rare que des études préliminaires soient nécessaires.

► **La préparation** : Une fois qu'un projet proposé est retenu, il fait de nouveau l'objet d'études et d'analyses plus poussées de la part de spécialistes tant du pays emprunteur que de la Banque mondiale. C'est généralement à cette étape que les études de faisabilité sont entreprises et que le projet est élaboré dans ses moindres détails. D'une durée variant entre un et deux ans, cette étape préparatoire relève également du pays emprunteur, qui doit toutefois recourir fréquemment à des services d'experts-conseils.

► **L'expertise** : Le personnel de la Banque mondiale entreprend une étude approfondie des aspects techniques et financiers du projet, ainsi que de son impact sur l'environnement et l'économie du pays emprunteur. D'une durée de trois à six mois, cette démarche

relève uniquement de la Banque, qui publie par la suite un rapport d'évaluation à cet effet.

► **Les négociations** : La Banque mondiale et le pays emprunteur discutent des diverses modalités entourant le prêt nécessaire à la mise en oeuvre du projet. Ces négociations durent un ou deux mois, à la suite de quoi le Rapport d'évaluation (qui peut être modifié à cette étape si nécessaire) et les documents relatifs à l'emprunt sont soumis au Conseil des administrateurs de la Banque pour approbation. Le prêt n'entre en vigueur qu'au moment où le sceau du pays emprunteur y est apposé et lorsque diverses autres formalités sont réglées, ce qui implique généralement un délai de deux à quatre mois à partir du moment de l'approbation.

Une fois le prêt approuvé :

► **La réalisation et la supervision du projet** : La mise en oeuvre du projet, y compris l'acquisition de biens et services, est placée sous l'égide du pays emprunteur et se déroule pour ainsi dire sans la participation de la Banque mondiale. La supervision du projet s'effectue toutefois selon

un calendrier préétabli et demeure la responsabilité de la Banque pendant toute la durée de celui-ci. Selon la nature du projet, sa réalisation peut s'étaler sur plusieurs années.

► **L'évaluation des résultats** : D'une durée de six mois, la dernière étape consiste pour la Banque à évaluer le projet en fonction des résultats obtenus, une fois toutes les dépenses effectuées et le projet mené à terme.

La passation des marchés

Les services d'experts-conseils sont habituellement requis au cours des premières étapes du cycle d'un projet (en général aux stades de la définition et de la préparation du projet), mais ils peuvent également l'être ultérieurement. Quoi qu'il en soit, il est important pour les bureaux de consultants de s'intéresser le plus tôt possible aux occasions qui peuvent se présenter à eux.

Pour ce qui est des travaux publics, des travaux de construction et des achats de fournitures et d'équipement, ceux-ci ne sont généralement effectués qu'au moment de l'exécution et de la supervision du projet.

L'organisme chargé du projet dans le pays emprunteur (et non la Banque mondiale) s'occupe la plupart du temps de l'attribution et de la négociation des contrats. A l'occasion, il arrive toutefois que la Banque se charge elle-même d'accomplir certains travaux de consultation ou de fournir une aide technique.

Dans le cas d'achats de biens et d'équipement, le pays emprunteur fait le plus souvent appel au système d'appels d'offres internationaux (ICB), l'organisme chargé du projet faisant parvenir aux intéressés les formules de soumission et publier les avis d'appels d'offres dans

Development Business et d'autres publications internationales. En vertu de cette méthode, les contrats reviennent habituellement au plus bas soumissionnaire ou à la plus basse soumission qui répond aux critères établis.

Une entreprise dont la soumission a été acceptée doit signer un contrat avec l'organisme en charge du projet, qui s'occupe presque toujours des décaissements de fonds. La Banque établit néanmoins des directives générales en ce qui concerne les dépenses, et elle procède à l'examen des candidatures, des documents relatifs aux soumissions, des évaluations des soumissions et des contrats. Son assentiment est nécessaire à chacune de ces étapes.

Comment en savoir plus long sur les projets en cours

A moins d'avoir des représentants ou de connaître d'autres personnes ressources dans les pays emprunteurs, la meilleure source publique de renseignements généraux sur les projets en cours demeure le journal Development Business, publié toutes les deux semaines par les Nations Unies, et qui contient un résumé mensuel (le "Monthly Operational Summary" ou MOS) des projets financés par la Banque mondiale et d'autres institutions financières internationales (IFI). Un abonnement à cette publication (coût approximatif : 295 \$ par an) est essentiel pour quiconque veut sérieusement tenter sa chance sur le marché des projets financés par ces institutions. Les nouveaux projets (qui sont à l'étape de leur définition) sont habituellement répertoriés dans le MOS entre un et trois ans avant de recevoir l'assentiment du Conseil des administrateurs de la Banque. Ils

sont retirés du MOS au moment de leur approbation. Development Business publie également d'autres renseignements précieux sur les projets en cours, dont les avis d'appels d'offres et la liste des contrats attribués. (Une version informatisée du MOS, accessible par modem, est également offerte.)

L'entrepreneur désireux d'obtenir de plus amples renseignements sur certains projets qu'il juge intéressants pourra s'adresser aux organismes chargés de leur exécution ou aux représentants de la Banque mondiale à Washington. On peut obtenir par téléphone, ou lors d'entrevues (les visites personnelles sont généralement les plus profitables), des informations concernant le contenu, le calendrier et les spécifications d'un projet. On peut obtenir sur place des renseignements utiles en très peu de temps, ne serait-ce qu'en consultant la liste des futurs projets non encore publiés dans le MOS.

L'immatriculation

Il n'est pas obligatoire pour les entreprises de services et les fournisseurs d'équipement de s'immatriculer auprès de la Banque mondiale. Les bureaux de consultants ont toutefois la possibilité de s'inscrire auprès du Centre d'information DACON de la Banque. Même si cette procédure n'est pas obligatoire, il arrive parfois que les IFI et les pays emprunteurs consultent ce répertoire, bien que rarement dans le but de sélectionner des experts-conseils. Il sert surtout pour obtenir ou confirmer certaines données concernant une firme en particulier. On peut se procurer des formules d'immatriculation auprès de la Banque mondiale ou du Bureau de liaison avec les IFI de l'ambassade canadienne à Washington.

La Banque possède également un fichier distinct sur des consul-

tants individuels qui possèdent des compétences particulières dans de nombreux domaines (p. ex. : ingénieurs électriciens, spécialistes de l'agriculture, etc.). La Banque embauche à l'occasion, et pour une courte période de temps, des experts afin de suppléer à ses propres lacunes dans certains domaines. On peut se procurer auprès de la Banque ou de l'ambassade canadienne des formulaires d'offres de services individuels. Mais, tout comme dans le cas du système DACON, il s'agit là avant tout d'une formalité, puisque cette liste sert rarement à sélectionner des consultants.

Comment tirer parti des occasions d'affaires suscitées par la Banque mondiale

Consultants et fournisseurs de biens et services désireux de soumissionner des projets financés par la Banque mondiale ne doivent pas oublier que la Banque est une institution financière qui n'a pas pour rôle de s'occuper de la passation des marchés. Par conséquent, il importe d'orienter avant tout vos efforts de mise en marché vers les pays emprunteurs et non vers la Banque mondiale.

En tout temps, des centaines de projets en sont à diverses étapes de leur réalisation dans quelque cent pays à travers le monde. Il est donc important pour les entrepreneurs intéressés de se fixer dès le départ des objectifs de mise en marché réalistes et d'adopter une stratégie appropriée. Ne négligez pas pour autant le fait que vos concurrents sont de calibre international et d'évaluer adéquatement les ressources, l'expertise et les avantages dont dispose votre entreprise pour se mesurer à eux.

Les entrepreneurs seraient

néanmoins bien avisés de communiquer avec le personnel de la Banque mondiale à Washington, car c'est là qu'on peut obtenir à temps toutes les informations pertinentes sur l'envergure, la taille, le calendrier et les spécifications de chaque projet. De plus, même si les membres du personnel de la Banque ne jouent aucun rôle au niveau des appels d'offres et de la sélection des candidatures, ils peuvent, à titre de conseillers, influencer sur les décisions des pays emprunteurs qui ne seraient pas familiarisés avec les spécifications étrangères en matière de biens, de services ou d'expertise.

Il est généralement conseillé de diriger 10 p. 100 de vos efforts de commercialisation vers Washington afin d'y recueillir les informations pertinentes ou de mettre vos données à jour, et de concentrer le reste de vos énergies dans le pays où le projet doit être réalisé.

L'ambassade canadienne est en mesure de vous aider à établir des contacts à Washington, alors que les délégués commerciaux des autres ambassades canadiennes à travers le monde pourront vous venir en aide dans chaque pays.

Stratégie de commercialisation

Avant de vous lancer à l'assaut des marchés que représentent les projets financés par la Banque mondiale, il vous faudra songer à élaborer une stratégie appropriée. Il vous faudra notamment déterminer quelles sont les ressources humaines et financières disponibles, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de votre entreprise, et bien définir vos régions cibles. Vous devrez donc affecter une partie de votre personnel et de votre budget à cette mission et choisir, parmi les produits, services et compétences offerts par votre entreprise, ceux qui possèdent un net avantage sur vos concurrents. Vous devriez orienter vos efforts vers les régions où il existe des débouchés intéressants et où il vous sera également possible d'affecter de manière raisonnable une partie de vos ressources humaines et financières.

A cause du cycle de vie très long des projets financés par la Banque mondiale (il peut s'écouler de deux à quatre années entre le moment de leur définition et de leur réalisation), les compagnies désireuses de tenter leur chance sur ce marché doivent être disposées à consacrer

les ressources humaines et financières nécessaires pour mener à bien leur stratégie de mise en marché.

Il est important de demeurer sélectif lorsqu'on fait ses premières armes dans ce domaine. La concurrence est vive et il peut vous en coûter cher en temps et en argent si vous négligez d'établir dès le départ des bases solides. Par conséquent, n'hésitez pas à vous appuyer sur les connaissances et l'expérience que vous pourriez avoir de certains marchés et à aller de l'avant à partir de là.

En résumé, votre stratégie devrait être :

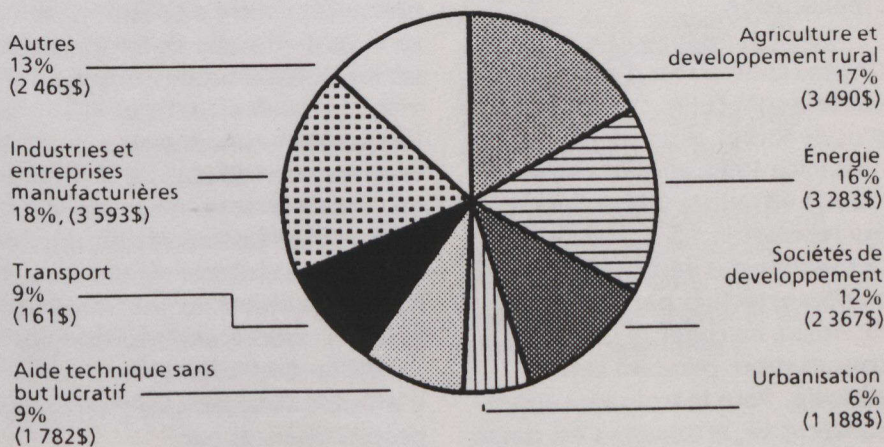
- de sélectionner un éventail restreint de produits et services;
- de choisir un territoire approprié;
- de consacrer les ressources humaines et financières nécessaires à la poursuite de vos objectifs.

Une fois que vous aurez élaboré votre stratégie de mise en marché, vous devrez entreprendre les démarches suivantes :

► **Identifier les projets** qui présentent de l'intérêt pour vous et votre entreprise, soit en consultant le journal Development Business et sa section "Monthly Operational Summary", soit par le biais de vos contacts personnels.

► **Évaluer le potentiel** qu'un projet peut représenter en cherchant à obtenir des renseignements supplémentaires auprès de l'organisme chargé du projet ou du personnel de la Banque qui y est affecté à Washington. Le Bureau de liaison avec les IFI de l'ambassade canadienne à Washington est également en mesure de vous aider et de vous conseiller à ce sujet.

Prêts de la Banque mondiale, par secteur Exercice 1989, en millions de dollars US



TOTAL CUMULÉ DES PRÊTS: 21,3 milliards de dollars

Source: Rapport annuel 1989 de la Banque mondiale

► **Communiquer avec l'organisme chargé du projet** dans le pays emprunteur afin de signaler votre intérêt pour ce projet. Parallèlement à cette démarche, demandez conseil et assistance auprès du délégué commercial de l'ambassade canadienne dans ce pays.

► **Rendre visite à l'organisme chargé du projet** dans le pays emprunteur. Cette démarche est importante pour la bonne raison que cet organisme est responsable de publier les appels d'offres, d'évaluer les soumissions et d'adjuger les contrats. Le gros des efforts de commercialisation de votre entreprise doit être dirigé vers cet organisme.

► **Trouver un représentant dans ce pays.** Parmi les principaux facteurs permettant d'obtenir des contrats sur les marchés internationaux, l'un d'eux consiste en effet à avoir un agent ou, de préférence, un associé compétent sur place.

► **Maintenir des liens étroits** avec l'organisme chargé du projet tant et aussi longtemps que vous n'aurez pas déposé votre soumission.

► **Etre patient et persévérant.** Persistez au moins quelques années avant de songer à modifier votre stratégie ou à lui donner plus d'ampleur. Il faut parfois des années avant d'obtenir un seul contrat lucratif.

Succès obtenus par les entreprises canadiennes sur le marché des projets financés par la Banque mondiale

Au cours des cinq dernières années, les recettes de compagnies canadiennes provenant de projets financés par la Banque mondiale ont totalisé

au-delà d'un milliard de dollars. Cette somme représente quelque 2,45 p. 100 de l'ensemble des décaissements en devises effectués par la Banque au cours de cette période.

Contributions. Le Canada a versé environ 976 millions de dollars US en argent réel à la Banque mondiale au cours des six années comprises entre les exercices 1983 et 1988. Ce chiffre ne représente que les apports de capitaux et non le capital souscrit.

Passation des marchés. Au cours de la même période, les entreprises canadiennes ont reçu quelque 1 041 millions de dollars US de revenus de contrats en provenance de projets financés par la Banque mondiale. Le rapport entre les contrats obtenus et les contributions canadiennes est donc de 1,1 à 1.

Classement. Par rapport aux autres pays développés qui soumissionnent avec succès des projets financés par la Banque mondiale, le Canada s'est régulièrement classé au septième ou au huitième rang.

Tendance. Alors que l'ensemble des décaissements en devises effectués par la Banque mondiale a connu une hausse annuelle moyenne de 9,8 p. 100 depuis l'exercice 1984, les approvisionnements en produits et services canadiens se sont accrus d'environ 15 p. 100 par année. Sans être spectaculaires, les succès du Canada à cet égard vont donc en grandissant constamment, sans compter qu'il y a encore place à **amélioration.**

Services de consultation. Les firmes canadiennes d'experts-conseils sont celles qui ont connu le plus de succès. Au cours de l'exercice 1989, elles ont en effet récolté 48 millions de dollars US, ce qui représente 7,5 p. 100 de l'ensemble des décaissements en devises effectués par la Banque mondiale au chapitre des consultations pendant cette période. Pour la troisième année consécutive, le Canada s'est classé

cinquième à cet égard, derrière les États-Unis, la Grande-Bretagne, la France et l'Allemagne fédérale.

Secteurs de l'économie. Les entreprises canadiennes ont également obtenu d'excellents résultats dans les domaines reliés à la protection de l'environnement (systèmes d'égouts, approvisionnements en eau potable, installations sanitaires), à l'énergie (pétrole et gaz naturel), aux projets hydro-électriques, à la santé, à l'éducation, à l'industrie forestière et au transport.

Assistance offerte par le gouvernement canadien

On peut se procurer des renseignements d'ordre général ainsi que de plus amples informations sur les occasions d'affaires que représentent les projets financés par la Banque mondiale et les autres banques de développement en communiquant avec les Centres du commerce international de votre région (placés sous l'égide du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur) ou directement avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement du Ministère à Ottawa. Les représentants des Directions de l'expansion du commerce responsables de chaque pays ou région pourront également vous fournir des informations détaillées sur certains pays.

Le gouvernement canadien met aussi à votre disposition les services du Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (OLIFI) de l'ambassade canadienne à Washington. En plus de demeurer en contact avec les IFI en place à Washington (la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement), le personnel de l'OLIFI a pour rôle d'informer, de conseiller et d'assister les gens d'affaires canadiens intéressés aux projets financés par

ces institutions. Quant aux missions canadiennes à l'étranger, elles font régulièrement état de la situation dans les régions et les pays où elles sont implantées en plus de venir en aide aux entrepreneurs qui se rendent sur place.

L'OLIFI collabore par ailleurs étroitement avec le bureau du directeur général canadien de la Banque mondiale dans le but de défendre et de protéger les intérêts canadiens, notamment en tentant de dénouer les conflits de nature commerciale ou les litiges portant sur l'adjudication des contrats qui sont susceptibles de survenir.

Divers autres programmes mis en place par le gouvernement canadien peuvent vous apporter de l'aide sur le plan financier ou à d'autres niveaux. L'un d'eux se nomme PDME et l'autre, MCPP. Pour de plus amples informations sur le PDME (Programme de développement des marchés d'exportation), veuillez communiquer avec votre bureau régional du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (ISTC). Pour de plus amples informations sur le MCPP (Mécanisme canadien de préparation de projets), prière de communiquer avec la Direction de la coopération industrielle de l'ACDI.

L'ACDI a par ailleurs mis sur pied le Fonds d'affectation spéciale pour la consultation à la Banque mondiale afin d'encourager les organismes chargés de la préparation et de l'évaluation des projets financés par la Banque mondiale (ou de tout autre projet auquel la Banque participe) à faire appel aux services d'experts-conseils et de consultants canadiens. Le personnel de la Banque utilise ces capitaux pour retenir les services de conseillers individuels (oeuvrant dans divers domaines), habituellement pour des travaux à court terme (dont la durée varie de 30 à 60 jours).

Références utiles

Development Business

Service des abonnements
Organisation des Nations Unies
P.O. Box 5850
Grand Central Station
New York, New York 10163
(Coût : 295 \$ US par an)

Cette publication comprend un relevé mensuel des projets financés par la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement, le Monthly Operational Summary (MOS).

Données sur le financement international

Il s'agit d'un guide sur le financement des exportations et autres formes d'aide financière. (On peut se le procurer en téléphonant à la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, (613) 995-7251.)

Annuaire téléphonique de la Banque mondiale

Service des publications
Banque mondiale
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433
(Coût : 24 \$ US par an, à raison de quatre numéros à jour par année.)

Rapport annuel de la Banque mondiale

Même adresse que ci-dessus.

Les affaires et le développement
Direction de la coopération industrielle de l'ACDI
Place du Centre
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4

(L'ACDI dispose également de documents portant sur le Mécanisme canadien de préparation de projets et sur d'autres programmes.)

Sources d'aide et de renseignement

Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur
Directions de l'expansion du commerce :

Afrique (GAT)
▶ (613) 990-6593

Moyen-Orient (GMT)
▶ (613) 993-7040

Asie de l'Est (PNC)
▶ (613) 992-7539

Asie et Pacifique Sud (PST)
▶ (613) 996-0917

Japon (PNJ)
▶ (613) 995-1281

Caraïbes et Amérique centrale (LCT)
▶ (613) 992-0384

Amérique du Sud (LST)
▶ (613) 996-5546

URSS et Europe de l'Est (RBT)
▶ (613) 996-2858

Europe de l'Ouest (RWT)
▶ (613) 995-9401

Direction des services financiers internationaux et des projets d'immobilisations (TPF)
Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-0705

Agence canadienne de développement international (ACDI)
Direction de la coopération industrielle
Place du Centre
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Tél. : (819) 994-4348

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500

Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (ISTC)

235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2788
(Il existe 12 bureaux régionaux de l'ISTC et Centres du commerce international à travers le pays.)

Pour de plus amples renseignements concernant les services offerts par d'autres banques de développement, veuillez communiquer avec :

La Banque asiatique de développement
Agent de liaison
Ambassade canadienne
P.O. Box 971
Commercial Centre
Makati, Rizal, Manille
Philippines
Télex : 63676 DOMCAN PN
Câble : Domcan Manila
Téléphone : 815-95-36

La Banque africaine de développement
Agent de liaison
Ambassade canadienne
C.P. 4104
Abidjan 01, Côte d'Ivoire
Télex : 23593 DOMCAN ABIDJAN
Câble : Domcan Abidjan
Téléphone : 32-20-09

La Banque interaméricaine de développement
Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (OLIFI)
Ambassade canadienne
Washington, D.C.

La Banque de développement des Caraïbes

Agent de liaison
Haut-Commissariat du Canada
P.O. Box 404
Bridgetown, Barbade
Télex : 2247 CANADA WB
Câble : Domcan Bridgetown
Téléphone : 427-3550

Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)

Mission permanente du Canada aux Nations Unies
866 United Nations Plaza
Suite 250
New York, New York 10017
Télex : 126269 CANINUN NYK
Téléphone : (212) 751-5600

Pour de plus amples renseignements :

Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (OLIFI)
Ambassade canadienne
501 Pennsylvania Ave. N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : (202) 682-7788
Télécopieur : (202) 682-7726

