

Organisations Internationales – site internet – Frequently Asked Questions (FAQ)

Q : Où l'information concernant les besoins des organisations internationales est-elle disponible ?

R : Les organisations internationales publient des appels d'offres. Ces appels d'offres sont notamment publiés sur des sections dédiées de leur site internet. Ces informations sont librement accessibles et ce gratuitement.

Les onglets s'intitulent en général : « Procurement » et « Projects »

Cette publicité des appels d'offres répond aux principes de transparence et de mise en concurrence des entreprises.

En plus des sites internet, des applications mobiles ont été développées par la plupart des organisations internationales.

Outre la consultation proactive des outils en ligne, il est possible d'être informé en sollicitant des « alertes ».

L'Agence du Commerce Extérieur (ACE) a développé une application « Trade4U » concernant les appels d'offres cependant non limitée aux organisations internationales.

Des prestataires privés proposent également un service payant d'information aux appels d'offres.

Q : Quelles sont les types d'opportunités d'affaires auprès des organisations internationales ?

R : Afin de réaliser leurs objectifs, les Organisations Internationales développent des partenariats avec le secteur privé. Cette tendance à collaborer avec le secteur privé et à bénéficier de son expertises s'amplifie.

Les opportunités d'affaires concernent (1) le fonctionnement même de l'organisation (Corporate / Institutional Procurement) et (2) les activités qui concernent les projets soutenus par l'organisation (Project Procurement).

Pour le Corporate / Institutional Procurement, il existe des opportunités très diverses via les départements de « procurement » (département des achats). Elles concernent tant les biens que les services auprès des organisations internationales elles-mêmes.

Les activités de consultance représentent un volet important d'opportunités d'affaires.

Les organisations internationales, en collaboration avec les agences d'exécution et d'implémentation locales (lorsque c'est d'application), recherchent des partenaires pour l'exécution de leurs projets sur le terrain.

Q : Tous les achats de biens ou de services sont-ils publiés ?

R : La règle est la publicité des appels d'offres. Cependant, pour les contrats qui concernent de plus petits montants, ceux-ci peuvent être attribués sans procédure de publicité.

Les règles variant d'une organisation internationale à l'autre, les seuils de publication obligatoire varient d'une organisation à l'autre.

Q : Comment se préparer au marché que représentent les opportunités d'affaires des Organisations Internationales ?

La consultation des sites internet de l'Organisation Internationale est une première étape suivi de l'enregistrement dans la base de données (lorsque cet outil existe). Il est en effet important de comprendre le mode de fonctionnement de l'organisation Internationale et ensuite de se faire connaître auprès d'elle.

Il est utile de prévoir un système de veille au sein de l'entreprise par une consultation régulière des pages du site internet concernant les opportunités d'affaires, de s'abonner aux lettres d'information ainsi que de s'inscrire à un système d'alerte pour recevoir les informations en temps utiles.

Il est également recommandé de se familiariser avec les procédures et le vocabulaire particulier et comprendre la portée de termes techniques comme General Procurement Notice, Bidding Documents, Request for Proposal, Request for Information, Expression of Interest, etc.

Brussels Invest & Export by hub.brussels propose également des sessions d'information et des missions auprès de ces organisations internationales.

Q : Comment mon entreprise peut-elle être visible par une organisations internationale ?

R : Certaines Organisations Internationales offrent la possibilité aux entreprises de s'enregistrer sans frais de façon électronique via une section dédiée de leur site internet.

Afin d'être averti des appels d'offres, il est recommandé aux entreprises de s'inscrire (voir la procédure d'enregistrement de l'Organisation Internationale), de compléter leur profil de façon détaillée et de veiller à la mise à jour des informations communiquées. L'entreprise veillera à mettre son profil régulièrement à jour afin de confirmer son intérêt comme partenaire de l'organisation internationale.

L'enregistrement permet d'être dûment informé et en temps utiles des opportunités d'affaires.

Dans certains cas, l'enregistrement est un prérequis pour pouvoir participer à une soumission ou exprimer un intérêt.

L'enregistrement permet pour les contrats de plus petite taille qui ne font pas nécessairement l'objet de publicité à l'entreprise d'être visible. En effet, l'Organisation Internationale pourra pour ces

contrats-là sélectionner les entreprises enregistrées et informer les entreprises de cette short list de ses besoins voire contracter directement avec les entreprises

Certaines Organisations Internationales proposent des « Business Opportunities Seminar », « Business Opportunities Fair », « Industry Days ». Ces événements permettent d'être informé des priorités et projets de l'Organisation Internationale, de présenter son expertise et de développer son réseau de relations avec des personnes clé de l'organisation et / ou des partenaires potentiels.

Brussels Invest & Export by hub.brussels propose également dans le cadre de son plan d'action annuel des missions auprès des Organisations Internationales.

Q : La consultation et l'enregistrement sur le site internet des Organisations Internationales est-il gratuit ?

R : La consultation et l'enregistrement sur les plateformes électroniques officielles des Organisations Internationales est gratuit. Une exception: le site officiel www.devbusiness.com (cotisation annuelle de 590 USD) qui consolide les informations de plusieurs Organisations Internationales.

Q : Quelles sont les personnes clés au sein des Organisations Internationales ?

R : Il y a d'une part le département chargé de l'information en matières d'opportunités d'affaires et d'autre part, les spécialistes sectoriels et géographiques des organisations internationales.

Les départements de procurement publient les informations relatives aux opportunités d'affaires et gèrent la procédure d'attribution des marchés. Ils communiquent l'information relative aux appels d'offres et peuvent contacter d'initiative des entreprises pour leurs biens, services et activités de consultance.

Tant les chefs de projets (Project Team Leaders) que les responsables pays / d'une zone géographique (Country Representatives) et les responsables sectoriels (Sector Specialists) sont des personnes ressources. Ces personnes sont basées au siège de l'Organisation Internationale ou dans le pays / la région d'activités.

D'autres personnes ressources sont les personnes clés au sein des agences d'exécution et agences d'implémentation dans les pays où sont exécutés les projets.

Q : Une entreprise même de petite taille peut-elle livrer des biens / prester des services pour des Organisations Internationales ?

R : Les Organisations Internationales précisent les critères d'éligibilité dans les appels d'offres.

Plus qu'une question de taille, il s'agit d'éléments permettant à l'organisation de s'assurer de la bonne exécution du contrat.

Les Organisations Internationales privilégieront les organisations offrant une stabilité financière et organisationnelle, notamment en matière de personnel ainsi que l'expertise et l'expérience recherchée.

Les petites et moyennes entreprises pourraient être intéressées de collaborer avec une entreprise de plus grande taille.

Les missions de consultance seront sans doute plus accessibles à de petites structures voire à des consultants individuels bénéficiant de l'expertise spécifique recherchée.

Même des entreprises ayant débuté leurs activités récemment (moins de trois ans) peuvent dans certains cas être éligibles (ex : système des Nations Unies pour les plus petits montants).

Q : Quelques conseils pour l'identification des opportunités ?

R : Consulter régulièrement les sites internet des organisations et les documents disponibles. En ce compris les sections comprenant un accès limité aux entreprises qui se sont enregistrées.

Veiller à obtenir l'information en temps utiles. Se tenir informé des Expressions of Interest (EOI) ou Future Business Opportunities (appels d'offres futurs en projet).

Identifier les critères d'évaluation et apprécier dans quelle mesure l'entreprise y répond.

Consulter les documents présentant les stratégies et priorités géographiques, thématiques et sectorielles. Ces documents présentent les orientations des projets envisagés à moyen terme.

Sauf à disposer seul de l'expérience et l'expertise, identifier les entreprises ayant déjà remporté des projets similaires et développer des relations afin d'être informé et de collaborer sur des projets futurs.

Participer aux opportunités d'être en contact avec les Organisations Internationales et développer des contacts avec les personnes ressources.

Q : A quels appels d'offres répondre ?

R : L'entreprise sera attentive aux spécifications précises de la demande formulée par l'organisation internationale. L'offre sera évaluée sur la base des spécifications demandées selon des critères d'évaluation qui y sont liés.

Afin de s'assurer plus de chances de succès, l'entreprise analysera de façon détaillée l'appel d'offres. En conséquence, elle sélectionnera un appel d'offres approprié. Dans un environnement concurrentiel, elle évitera de consacrer de l'énergie à des appels d'offres pour lesquels elle ne dispose pas de la conviction forte de pouvoir l'emporter.

Au regard de l'importante concurrence, l'entreprise privilégiera les appels d'offres pour lesquels elle estime bénéficier de l'expertise spécifique, d'une solide expérience et de références probantes.

L'entreprise devra à être convaincue qu'elle peut apporter de la plus-value à l'Organisation Internationale plus qu'uniquement souhaiter proposer ses biens et services.

Q : A quels moment les Organisations Internationales peuvent-elles avoir besoin de consultants ?

R : Les Organisations Internationales, notamment les Banques de Développement, font appel à des consultants à toutes les étapes du cycle de projet, à savoir lors de la définition de la stratégie pays avec des experts thématiques ou sectoriels, de la préparation du projet, de son implémentation et réalisation ainsi que de son évaluation.

Q : Sous quelle forme une entreprise peut-elle participer à un appels d'offres ?

R : L'entreprise peut répondre elle-même à l'appel d'offres en proposant ses biens et services de façon directe. Elle peut également souhaiter participer au sein d'un consortium d'entreprises ou encore préférer intervenir en qualité de « sous-traitant » pour une entreprise / un groupe d'entreprises qui soumissionne.

Q : Quels éléments doivent figurer dans la soumission à un appel d'offres ?

R : L'entreprise veillera à répondre à toutes les spécifications requises par l'organisation internationale. La soumission doit être claire, complète et détaillée. Il est important de répondre de façon complète sans pour autant mentionner des informations qui ne sont pas demandées et d'introduire sa soumission dans les délais. Fournir uniquement les informations mentionnées dans les « Terms of Reference » est une bonne pratique.

Tant les éléments de fond (dont structure, spécificités techniques) que de forme (dont présentation, langue) seront évalués par l'organisation internationale.

Il est indispensable de joindre tous les documents qui seraient demandés (ex. : comptes annuels, curriculum vitae, etc.).

Etre précis dans sa description tout en maximisant l'avantage compétitif qu'offre l'entreprise par rapport à ses concurrents, ce qui implique de démontrer l'expérience, ce que l'entreprise peut réellement réaliser et pas uniquement formuler des promesses ou développer un discours commercial.

L'entreprise veillera à se présenter en tenant compte des objectifs de l'Organisation Internationale. A cette fin, elle offrira sa collaboration en se mettant à la place du destinataire de l'offre. L'entreprise se présentera comme un partenaire plutôt que simplement comme un fournisseur de biens ou un prestataire de services. La prise en compte des intérêts de l'Organisation Internationale doivent ressortir et prévaloir.

En effet, l'Organisation Internationale souhaitera voir la plus-value de la solution apportée par l'entreprise par rapport à une problématique à laquelle l'Organisation souhaite répondre et fait pour cela appel au secteur privé.

Des éléments liés au développement durable, en ce compris donc des éléments concernant la dimension environnementale et sociale, peuvent faire partie de l'offre et présenter un avantage compétitif.

L'offre technique sera distincte de l'offre financière lorsque cela est précisé. En effet, l'adjudicateur pourra souhaiter choisir une solution sans être influencé par le prix et l'offre la moins-disante.

Il peut être utile dans certains cas de se faire accompagner par un spécialiste pour la rédaction d'une offre.

Q : Des références sont-elles nécessaires ?

R : Les Organisations Internationales privilégieront les entreprises pouvant présenter des références probantes. L'expertise et l'expérience spécifiques sont donc nécessaires, a fortiori tenant compte de la vive concurrence. Ces références concerneront tant les éléments techniques que des expériences dans la zone géographique (région / sous-région / pays d'exécution). Il s'agira d'éléments importants dans le processus d'évaluation de l'offre.

Il est important de démontrer une connaissance du pays. Une présence sur place peut-être un atout. Des contacts avec les clients (agences d'exécution) sont importants de même que de travailler avec des partenaires locaux. Sauf si ceci est stipulé, il n'y a pas d'exigence absolue à travailler avec un partenaire local. Cependant, cet élément pourra être pris en compte lors de l'évaluation. De même, sans présence active et durable dans le pays, la collaboration avec un partenaire local s'imposera naturellement pour des raisons organisationnelles.

Q : L'offre la moins chère est-elle privilégiée ?

R : Généralement, il ne s'agit pas de l'offre la moins chère mais de l'offre la plus avantageuse (« best value for money »).

Le principe de « Best Value for Money » est le critère dorénavant pris en compte. Value for money: obtaining optimal benefits through effective, efficient, and economic use of resources

Le prix ne constitue qu'un élément parmi d'autres dans le choix d'attribution d'un contrat.

Pour de plus petits contrats et pour des biens / services « simples / standards », le prix peut être le critère déterminant.

Q : Puis-je proposer une offre technique alternative à la solution souhaitée par l'Organisation Internationale ?

R : L'Organisation Internationale attendra qu'il soit répondu à l'appel d'offres de façon complète et spécifiquement par rapport à ce qui est demandé. Ni moins, ni plus que ce qui est demandé.

Cependant, certaines Organisations Internationales sont de plus en plus ouvertes aux solutions innovantes qui pourraient être offertes par le secteur privé. Des sections dédiées de leur site internet, voire des contacts hors de toute procédure d'appels d'offres avec les spécialistes sectoriels et techniques permettent d'informer les organisations internationales des avancées techniques développées par les entreprises. Ces spécifications pourraient être prises en compte et figurer dans de futurs appels d'offres.

Des solutions innovantes pourraient être bienvenues par les Organisations Internationales. Selon l'objectif recherché et la faisabilité pratique d'implémentation dans le pays du projet, une solution innovante devra être mise en perspective par rapport au prix qui y est lié et par rapport aux solutions « classiques ».

Q : Que faire lorsque mon entreprise a introduit une soumission et n'a pas été retenue ?

R : Toujours dans un souci de transparence, les contrats attribués (« awards »), du moins pour ceux d'un certain montant, font l'objet d'une publication par les organisations internationales. Le nom de l'entreprise (ou du consortium) qui a remporté le contrat est publié ainsi que le montant du contrat. Cela permet de savoir quel type de structure l'a emporté. Ceci permet de comparer son offre à celle qui a été sélectionnée, d'approcher l'entreprise l'ayant emporté ou encore, dans un processus d'amélioration, d'en tenir compte pour une prochaine soumission .

Les organisations internationales ont développé des mécanismes afin de donner du feedback aux entreprises qui ne l'ont pas emporté. Il est vivement recommandé d'utiliser cette faculté : elle permet de collecter des éléments dans un souci d'amélioration et également démontre et confirme l'intérêt de l'entreprise de travailler avec l'organisation internationale.

Les organisations internationales insistent sur le fait qu'il faut s'y reprendre à plusieurs reprises avant de remporter un contrat. La persévérance est un élément important.

Si un litige intervient lors d'un processus d'attribution de marché, il est possible de s'adresser à un département dédié qui gère ceux-ci.

Q : Quels sont les avantages de participer aux opportunités d'affaires des organisations internationales ?

R : Les besoins des organisations internationales sont clairement définis et des procédures strictes encadrent l'ensemble du processus.

Les procédures sont transparentes. Le processus d'attribution des contrats se fait en concurrence. Les organisations internationales encouragent une saine concurrence entre entreprises.

Les risques de non-paiement sont très limités. Si le contrat est exécuté selon les termes de celui-ci, l'entreprise est assurée de percevoir son paiement. Il est utile de noter que Credendo -

www.credendo.be - propose une série de solutions aux entreprises belges pour leurs projets avec des Organisations Internationales.

Une (première) référence auprès d'une organisation internationale facilite la crédibilité de l'entreprise auprès des organisations internationales si l'exécution du contrat s'est bien déroulée et peut permettre un bon positionnement pour des contrats ultérieurs. Les organisations internationales elles-mêmes auront tendance à recontacter les entreprises avec lesquelles une collaboration de qualité a pu être développée.

L'accès aux marchés internationaux est facilité. Des références auprès d'organisations internationales seront considérées comme un gage de crédibilité pour d'autres organisations internationales ou gouvernementales que vous pourriez souhaiter approcher.