



LES MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX

QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC INTERNATIONAL (MPI) ?



C'est un contrat commercial conclu entre un pouvoir adjudicateur public et une entreprise privée pour répondre à des besoins en matière de travaux, fournitures ou services. Les acquisitions dans le cadre de ces contrats se font majoritairement par voie d'appels d'offres.

Exemple : le Groupe de la Banque mondiale finance un projet d'amélioration des services d'assainissement en milieu rural en Egypte, via un prêt de 300 M US \$ accordé au pays. La réalisation du projet sera confiée à une agence exécutrice, en l'occurrence l'Organisation Nationale pour l'eau potable et le drainage sanitaire, qui lancera les appels d'offres.

Ce type de marché est souvent financé par une banque de développement : la Banque mondiale, la Banque africaine de développement, l'Union européenne, Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), la Banque européenne d'investissement (BEI), l'Agence française de développement, la Banque asiatique de développement, l'Agence japonaise de coopération internationale JICA ...

Mais aussi des organisations internationales, telles que l'OTAN et les agences onusiennes qui financent également des programmes d'achats. De nouvelles institutions financières comme la banque des BRICS et l'AIB prennent également une part active à l'appui au développement.

POURQUOI S'INTÉRESSER AUX MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX ?

Pour une entreprise, un cabinet d'ingénierie, un consultant, c'est un des vecteurs de développement à l'international.

Les marchés publics internationaux présentent de nombreux avantages :

- Une opportunité de se développer et de diversifier ses parts de marché à l'international
- Des volumes d'achats importants et réguliers
- Des paiements garantis et sécurisés en cas de financement par les bailleurs de fonds
- Des contrats de travaux, biens et services variés accessibles aux PME et ETI
- La possibilité d'accéder à de nouveaux marchés
- Une opportunité de se développer et de diversifier ses parts de marché à l'international
- Des références prestigieuses offrant une plus grande visibilité à l'international.



Volume d'affaires
de 9000 Mds \$/an



Contrats accessibles
aux PME et ETI



Sécurité et garantie
de paiement



Visibilité internationale et
références prestigieuses

LES SECTEURS CONCERNÉS

Les infrastructures au sens large (les travaux publics, l'énergie, transports, les routes, eau et assainissement), , l'agriculture, l'environnement, le développement humain (santé, éducation, formation), le numérique, la gouvernance, l'appui au secteur privé, l'égalité hommes-femmes, les télécommunications...

LES CLÉS D'ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX

- **Identifier les projets financés** par les banques de développement afin de se préparer en amont pour être le plus réactif possible au moment de la parution des avis d'appels d'offres
- **Mettre en place une veille pour bénéficier de sources d'informations privilégiées** : administrateurs auprès des banques multilatérales de développement, Commission européenne, Pôle Entreprises & Coopération de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne...
- **Souscrire à un outil de sourcing** des projets et appels d'offres pour rester informé.
Business France vous propose sa base de données **PROAO**, de veille active de sites officiels qui recense annuellement plus de 2 millions d'appels d'offres publics internationaux et locaux.
- **Identifier l'adjudicateur** (Entité qui lancera les appels d'offres) pour en connaître les procédures et les modes de sélection ; il est parfois nécessaire de se faire référencer auprès de l'adjudicateur pour répondre.
- **Se faire connaître et faire valoir ses points forts** auprès du bailleur et de l'adjudicateur bien avant la passation du marché en :
 - Rencontrant les décideurs et contacts clés des marchés publics internationaux pour mise en avant des savoir-faire
 - Participant à des événements spécifiques organisés en France et à l'étranger par Business France, c'est l'occasion pour vous de faire du lobbying et de vous faire connaître auprès des organisations internationales, bailleurs de fonds internationaux et agences d'exécution.
- S'associer avec un partenaire local sera un plus : **sous-traitance et cotraitance**.

L'ACCOMPAGNEMENT BUSINESS FRANCE

Pour aborder au mieux ces marchés, le **service Organisations Internationales et Bailleurs de Fonds (OIBF)** de Business France vous propose une prestation personnalisée en 4 étapes :

2200 € HT (2640 € TTC)



► **Entretien individuel d'une heure** avec un expert marchés publics de Business France qui formulera des recommandations pour organiser votre démarche d'approche des banques et agences de développement actives sur votre secteur d'activité.

► **Abonnement à l'outil de sourcing PROAO** pour identifier les projets et appels d'offres européens et internationaux liés à vos secteurs d'activité à partir de 350 sources suivies quotidiennement. Cette base de données est personnalisable en fonction de vos activités et géographies. Elle vous permet de recevoir :

- le descriptif de projets (information en amont des appels d'offres),
- les avis d'appels d'offres (internationaux et locaux ; financés ou non par des bailleurs)
- les manifestations d'intérêt
- les avis d'attribution.

► **Formation de 2 jours à la réponse aux appels d'offres internationaux**

Une formation concrète pour vous accompagner dans les procédures de réponse aux AO : analyse de l'appel d'offres, évaluation du risque, maîtrise du financement et des cautions de marchés, contenu et présentation d'une offre compétitive, procédures de soumission.

► **En option, des rencontres BtoB avec des bailleurs ou des partenaires locaux**

Pour concrétiser votre démarche, nous vous proposerons de **participer à un événement à l'étranger** pour mener une action de promotion de vos activités auprès des bailleurs de fonds et trouver des partenaires locaux. Consultez-nous pour obtenir la liste de nos événements et prestations (veilles, dossiers thématiques ...) ou retrouvez-les sur :

<http://events-export.businessfrance.fr/agenda-oibf/>



POURQUOI FAIRE APPEL AU SERVICE OIBF DE BUSINESS FRANCE ?

Business France a développé une expertise au travers du service OIBF et ses correspondants par pays dans le suivi des projets financés par les Banques de développement et organisations internationales, ainsi que sur l'approche des marchés publics internationaux et procédures liées. Le service est en contact avec les principaux bailleurs et organisations internationales et est également le correspondant de la Banque mondiale et de Banque interaméricaine de développement en France pour le secteur privé. (*Membre du réseau PSLO, Private sector liaison officer*)

 <p>Un service Business France dédié aux marchés publics internationaux avec 5 experts géographiques</p>	 <p>Vous êtes au cœur de l'actualité des marchés internationaux avec la base de données PROAO</p>	 <p>Des livrables synthétiques et opérationnels : dossiers thématiques, lettres veilles projets...</p>
 <p>82 sites Business France dans 62 pays pour vous ouvrir les portes des bailleurs de fonds et organisations internationales</p>	 <p>Des contacts référencés auprès de l'UE, Banques de développement bilatérales et multilatérales, ONU, OTAN, agences d'exécution, etc...</p>	 <p>Vous économisez du temps et améliorez votre rapidité de réponse</p>

En 2017, nous avons accompagné 480 clients, 200 d'entre eux ont participé à des rencontres OIBF à l'étranger. Parmi ceux-là :

- **4 sur 5 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés**
- **1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans (Enquête IPSOS 2017)**

Enfin, 1/3 des utilisateurs de la base de données PROAO ayant répondu à un appel d'offres identifié via l'outil ont remporté un ou plusieurs appels d'offres dans l'année.

TEMOIGNAGE

« Grâce au service Organisations Internationales et Bailleurs de Fonds de Business France, nous avons pu identifier et remporter un appel d'offres structurant en Zambie alors que nous ne disposions d'aucune représentation commerciale dans cette région. Ce premier contrat en Afrique australe nous ouvre de multiples autres opportunités de marchés. Pour une petite structure telle que la nôtre, l'appui de Business France permet de démultiplier nos opportunités commerciales ».

Rodolphe BOCQUET, CEO & co-founder de Beyond Ratings.

POUR ALLER PLUS LOIN



Business France vous propose ce guide :

« **Banques de développement et agences bilatérales 2018** »

<http://export.businessfrance.fr/001B1606819A+banques-de-developpement-et-agences-bilaterales-2016-2017.html>.

Découvrez dans ce dossier : Le fonctionnement des principales banques de développement et des agences bilatérales ainsi que des conseils indispensables pour aborder leurs marchés. La Banque mondiale, les banques régionales de développement sont présentées en détail (mission, stratégies, principaux fournisseurs et bénéficiaires, procédures de passation des marchés et d'enregistrement pour les consultants).

Prix de vente : 158,25 € TTC

D'autres titres sont disponibles :

[Vendre à l'OTAN](#)

[Vendre à l'ONU](#)

Pour toute information sur cette thématique, contactez :

Cécile ANTONY-CLONTS, chef du service Organisations internationales et bailleurs de fonds

Tél. : +33 (1) 40 73 35 29

Email : cecile.antony-clonts@businessfrance.fr

Consultez le site internet du service OIBF et retrouvez l'ensemble de nos prestations et notre agenda pour les ateliers à Paris ou délégations d'entreprises à l'étranger :

<http://events-export.businessfrance.fr/agenda-oibf/>

© 2018 - BUSINESS FRANCE

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITE

Business France ne peut en aucun cas être tenu pour responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Business France ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuels changements.

AUTEUR

BUSINESS FRANCE PARIS

Service Organisations Internationales et Bailleurs de Fonds

Adresse : 77 boulevard Saint Jacques
75014 Paris

Version originale du 18/10/2012 - Rédigée par : Alexandre Moreaux

Version mise à jour le 05/06/2018 - Rédigée par : Héroïse Lemaire, Chargée de projets OIBF

Revue par : Laurence Hautefeuille