



Marchés publics internationaux



Votre réseau international

L'aide publique au développement: des projets sûrs pour les entreprises françaises

POURQUOI CES MARCHÉS SONT-ILS INTÉRESSANTS POUR LES ENTREPRISES ?

- Eligibilité des entreprises françaises à la plupart des appels d'offres financés par les institutions internationales
- Information disponible en amont du lancement des appels d'offres
- Anglais majoritairement utilisé, voire le français
- Financement sûr des projets

COMMENT FONCTIONNENT CES MARCHÉS ?

Un grand nombre de projets sont financés dans les pays émergents et en voie de développement :

- Soit par des prêts accordés aux gouvernements par les institutions financières internationales
- Soit par des programmes gérés directement par des organisations internationales qui se chargent des achats

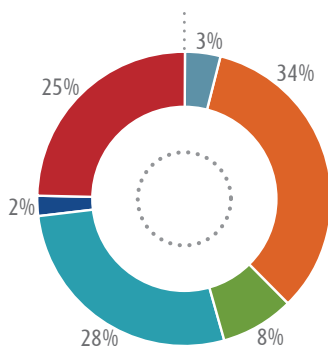
QUI SONT LES FINANCEURS INTERNATIONAUX ?

Banque mondiale, Banque Asiatique de Développement, Banque Africaine de Développement, Banque Interaméricaine de Développement, Commission européenne (EuropeAid), fonds bilatéraux (AFD, KfW, JBIC...), les agences de l'ONU (UNICEF, PNUD, HCR, OMS, UNESCO, FAO...)...

MON ENTREPRISE EST-ELLE CONCERNÉE ?

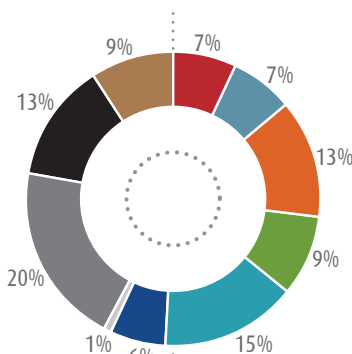
Ces marchés concernent les entreprises ayant de l'expérience dans la vente de fourniture, de travaux ou de service.

ZONES GÉOGRAPHIQUES



Asie ● Europe
Océanie ● Afrique
Autres pays en développement ● Amériques

SECTEURS D'ACTIVITÉS



Industrie et commerce ● Agriculture, pêche et forêt
Information et communication ● Éducation
Législation, justice et administration publique ● Énergie et mine
Transports ● Finance
Eau, assainissement et protection contre les inondations ● Santé et autres services sociaux



Des prestations ERAI pour optimiser vos chances de réussite

1

COMPRENDRE LES MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX

Pour être formé et se préparer à la réponse

- Sessions de sensibilisation
- Ateliers techniques en sessions collectives
 - Connaissance des organismes, des cycles de projets, des processus d'achat
 - Analyse des facteurs de réussite, référencement, méthodes de positionnement et lobbying
 - Soumission : CV d'experts, cautions et garanties bancaires, gestion financière et juridique, montage de consortium
 - Spécificités pays / secteurs

2

IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Pour avoir régulièrement accès à toutes les données stratégiques utiles à votre prospection

- Diagnostic
- Abonnement à un outil de veille pour recevoir les informations marchés qui vous concernent le plus en amont possible (stratégies pays, projets en préparation, projets approuvés, pré-information sur de futurs appels d'offres, avis d'appels d'offres internationaux, publication des avis d'attribution)
- Constitution de bases de données de prospects
- Recherche d'information sur les stratégies des bailleurs de fonds
- Édition de lettres d'information

3

SE FAIRE CONNAÎTRE DES ORGANISMES INTERNATIONAUX

Pour promouvoir votre entreprise auprès des donneurs d'ordres et des responsables projets

- Missions collectives d'entreprises permettant de rencontrer des responsables de projets, des acheteurs et adjudicateurs, des partenaires locaux...
- Assistance au référencement ONU
- Accompagnement individuel au sein des implantations ERAI

Marchés publics internationaux

Contactez-nous pour un diagnostic gratuit et connaître le calendrier des ateliers techniques et des missions export

Le programme annuel d'actions Marchés publics internationaux est soutenu financièrement par la Région Rhône-Alpes pour les PME rhônalpines.

**Direction des Financements
Internationaux**

Tél. 04 26 73 33 70/61
financements@eraï.org

ERAï Financements

Des services pour identifier les meilleures solutions de financement à l'export, les marchés publics et les programmes européens.

www.financements-internationaux.com



Rhône-Alpes Région
soutient l'action d'ERAï