Outil de recherche d'appels d'offres internationaux

Guide de démarrage rapide

CCC
Corporation Commerciale Canadienne
Canadian Commercial Corporation

Commencez à tirer parti des opportunités mondiales

L'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux de Corporation commerciale canadienne (CCC) :

- **est une application à guichet unique :** regroupe les résultats de plus de 30 sources dans plus de 200 pays, ce qui vous permet d'effectuer vos recherches sur tous vos portails d'appels d'offres électroniques préférés à partir d'un seul endroit, avec un seul compte;
- **traduit automatiquement dans les deux langues officielles :** élimine les barrières linguistiques et donne accès aux opportunités où qu'elles se présentent dans le monde;
- **simplifie les méthodes de recherche multiples :** recherche par pays, région, secteur d'activité ou mots-clés, et enregistre vos paramètres de recherche préférés pour une utilisation ultérieure;
- **vous avertit des nouvelles opportunités :** configurez des alertes automatiques envoyées par courriel pour être sûr de ne jamais manquer une opportunité!

Table des matières

L'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux de Corporation commerciale canadienne (CCC) :

Commencez à la page d'accueil 4
- Inscrivez-vous
- Explorez les menus de navigation supérieurs
- Accédez aux ressources des exportateurs

Familiarisez-vous avec la page des opportunités 6
- Explorez le menu de navigation supérieur
- Consultez les opportunités publiées
- Repérez les filtres de recherche

Effectuez une première recherche en utilisant la barre de recherche 7
- Saisissez les mots-clés
- Combinez plusieurs mots-clés

Accéder aux appels d'offres de plusieurs sites 9

Ajoutez des appels d'offres à vos favoris 9

Menez ou affinez une recherche à l'aide de filtres 10
- Appliquez les filtres
- Enregistrez les filtres

Partagez les résultats 11
- Partagez une opportunité
- Partagez un filtre de recherche enregistré

Configurez les notifications par courriel 12
- Tenez-vous informé des nouveaux appels d'offres correspondant à vos filtres

Examinez les appels d'offres qui ont un potentiel 13
- Quand faire une offre
- Choisissez les clients potentiels et faites-en le suivi
- Évaluez l'opportunité
- Décidez de participer ou non à l'appel d'offres

Agissez 14
- Faites connaître votre intérêt en proposant une offre
- Prenez le temps de planifier votre réponse
- Soyez soucieux des détails.
- Préparez une offre gagnante

Accès

Commencez à la page d'accueil

Inscrivez-vous

L'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux est exclusivement réservé aux entreprises canadiennes. Pour vous inscrire :

1. Cliquez sur **Inscription gratuite**, **S'inscrire maintenant** ou sur **Étape 1** pour commencer.
2. Remplissez le formulaire d'inscription, lisez et acceptez le contrat d'utilisation et la politique de confidentialité, puis cliquez sur **S'inscrire** pour le soumettre.
3. Connectez-vous en cliquant sur **Connexion** en haut à droite ou sur **Étape 2** ou **Étape 3**.

1 er étape

Inscription

2 ème étape

Cherchez ou obtenez par courriel des opportunités d'enchères correspondant à vos critères.

3 ème étape

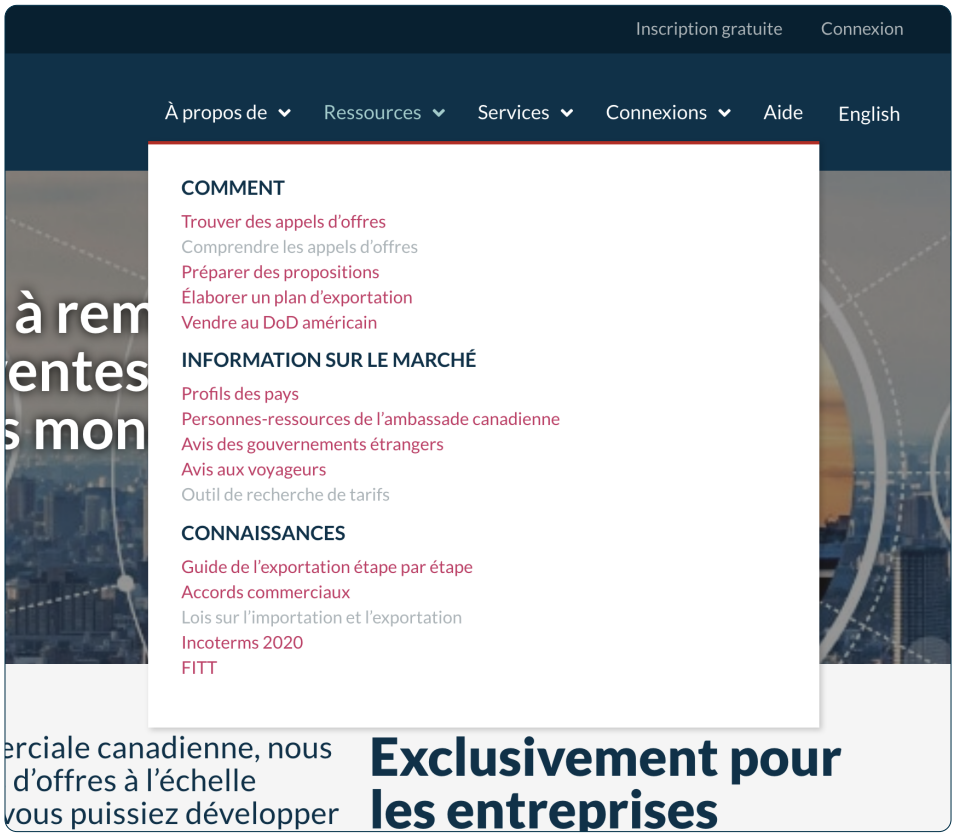
Offrez et augmentez vos exports

Explorez les menus de navigation supérieurs

Vous trouverez des liens qui vous dirigeront vers les **ressources**, notamment des guides pratiques, de l'information sur les marchés et des centres du savoir sur l'exportation. Vous aurez accès aux **services** qui vous aideront à cerner les opportunités, à gérer les risques et à financer vos efforts, et vous serez **connecté** aux organisations et partenaires qui peuvent vous aider à réussir.

CONSEIL : Observez l'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux en action

Regardez une vidéo d'introduction pour passer en revue l'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux et apprendre les notions fondamentales.



Accédez aux ressources des exportateurs

Utilisez les **ressources pour les exportateurs**; elles vous permettront d'accéder aux services et à l'information qui vous seront utiles pour exporter vos produits et services à l'étranger, notamment :

- Permis et restrictions
- Soutien et financement
- Tarifs mondiaux
- Possibilités de réseautage
- Missions et événements commerciaux
- Et plus encore

Outils d'exportation

Cliquez ici

Comment élaborer des propositions gagnantes

Cliquez ici

EXAMEN APPROFONDI : Apprenez à reconnaître les opportunités que présentent les pays étrangers

De l'aérospatiale aux systèmes électroniques en passant par les meubles de bureaux, les marchés publics étrangers représentent des centaines de milliards de dollars par an. Selon certaines estimations, les marchés publics représentent entre 13 et 20 % du PIB d'un pays. Cela constitue une opportunité considérable pour les exportateurs canadiens.

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) donne des exemples de ce que le gouvernement du Canada achète à titre de référence.

EXAMEN APPROFONDI : N'oubliez pas le marché intérieur

Pour compléter votre stratégie d'approvisionnement auprès des gouvernements étrangers, découvrez les nombreux outils offerts pour vous aider à faire des affaires avec le gouvernement du Canada.

Vérifiez s'il y a un séminaire gratuit qui pourrait aider votre entreprise.

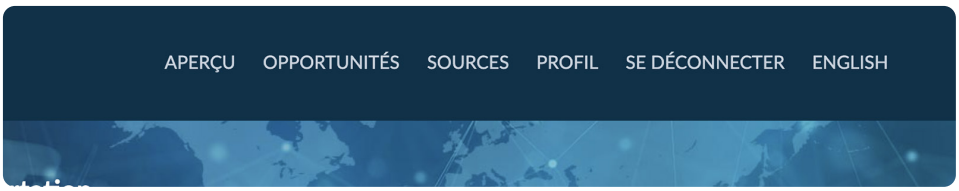
Recherche

Familiarisez-vous avec la page des opportunités

Explorez le menu de navigation supérieur

Utilisez les boutons du haut pour :

- Revenir à la page d'**ACCUEIL**
- Rechercher des **OPPORTUNITÉS**
- Consulter les **SOURCES** basées sur le Web pour tous les appels d'offres
- Mettre à jour les renseignements dans votre **PROFIL**
- **VOUS DÉCONNECTER** ou passer de l'**ANGLAIS** au **FRANÇAIS** et inversement



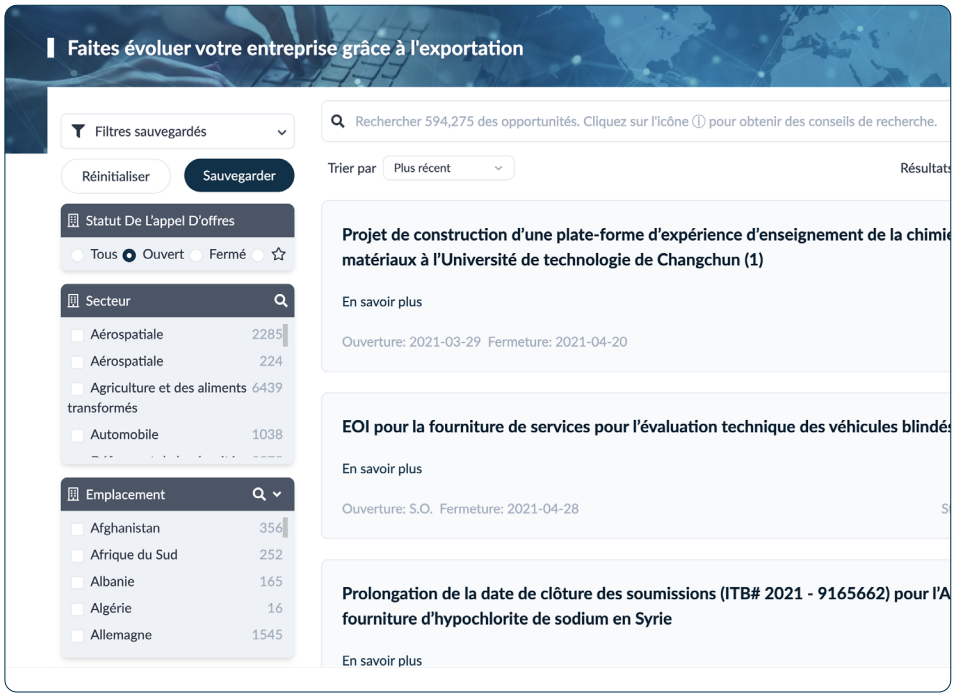
CONSEIL : Affinez votre recherche le plus possible

Le nombre de pages d'offres s'affiche dans le bas de la section des résultats, et le nombre d'appels d'offres individuels s'affiche à cet emplacement et en haut à droite.

Affinez votre recherche jusqu'à ce que ces chiffres soient gérables. Vous pourrez toujours l'étendre de nouveau si nécessaire

Consultez les opportunités publiées

Les appels d'offres qui répondent à vos critères de recherche s'affichent dans la zone centrale. Par défaut, les appels d'offres les plus récents s'affichent en premier. Vous pouvez inverser cet ordre afin que la date de clôture ou d'ouverture la plus proche s'affiche en premier en utilisant le menu **Trier par**.



CONSEIL : Demandez un deuxième avis

Communiquez avec le Service des délégués commerciaux du Canada d'un marché spécifique pour confirmer une opportunité qui semble intéressante.

Repérez les filtres de recherche

La colonne de gauche comprend des menus qui vous permettent d'affiner votre recherche selon différents critères. Cochez toutes les cases requises pour rendre votre recherche aussi pertinente que possible.

Effectuez une première recherche en utilisant la barre de recherche

Saisissez les mots-clés

Saisissez des mots couramment utilisés dans votre marché cible pour décrire les marchandises ou les services que vous proposez, par exemple « laser », « pharmaceutique » ou « ingénierie ».

Combinez plusieurs mots-clés

Il existe plusieurs façons de combiner les mots-clés pour optimiser votre recherche. Vous pouvez cliquer sur ℹ l'icône en tout temps pour voir comment.

1. Séparez les mots par une virgule pour effectuer une recherche avec l'opérateur **ou**.
   Exemple : Si vous saisissez auto, freins, peinture, vous obtiendrez des résultats contenant les mots auto, freins **ou** peinture.
2. Mettez des mots ou des phrases entre guillemets pour effectuer une recherche en vue d'obtenir une **correspondance exacte**.
   Exemple : Si vous saisissez **« Équipement de réseau »**, vous obtiendrez des résultats contenant exactement ces termes.
3. Mettez chaque mot entre guillemets pour effectuer une recherche avec l'opérateur **et**.
   Exemple : Si vous saisissez **« fournitures » « industrielles »**, vous obtiendrez des résultats contenant les termes **industrielles et fournitures**, mais pas nécessairement les deux ensemble.
4. Mettez un trait d'union devant un mot ou une expression pour l'**exclure** de votre recherche.
   Exemple : Si vous saisissez **« Gestion d'événements » -internationaux**, vous obtiendrez des résultats contenant exactement cette expression, mais pas ceux qui contiennent également le mot **internationaux**.
5. Combinez toutes les méthodes ci-dessus.
   Exemple : Si vous saisissez **« matériaux de construction » « route » -bâtiment**, vous obtiendrez des résultats contenant exactement cette expression ainsi que le mot-clé, mais pas ceux qui comprennent également le mot **bâtiment**.

CONSEIL : Faites-vous aider par notre équipe
Si vous avez des questions ou éprouvez un problème avec l'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux, vous pouvez nous contacter à partir de la page Aide.

EXAMEN APPROFONDI : Trouvez votre UNSPSC

Le United Nations Standard Products and Services Code est une norme internationale plurisectorielle ouverte à tous utilisée par l'industrie et le gouvernement œuvrant dans le domaine de l'approvisionnement.

Il a remplacé l'ancien système de classification des produits du gouvernement du Canada, le numéro d'identification des biens et services (NIBS).

Apprenez-en plus sur cette transition et trouvez votre UNSPSC dès maintenant.

Accéder aux appels d'offres de plusieurs sites

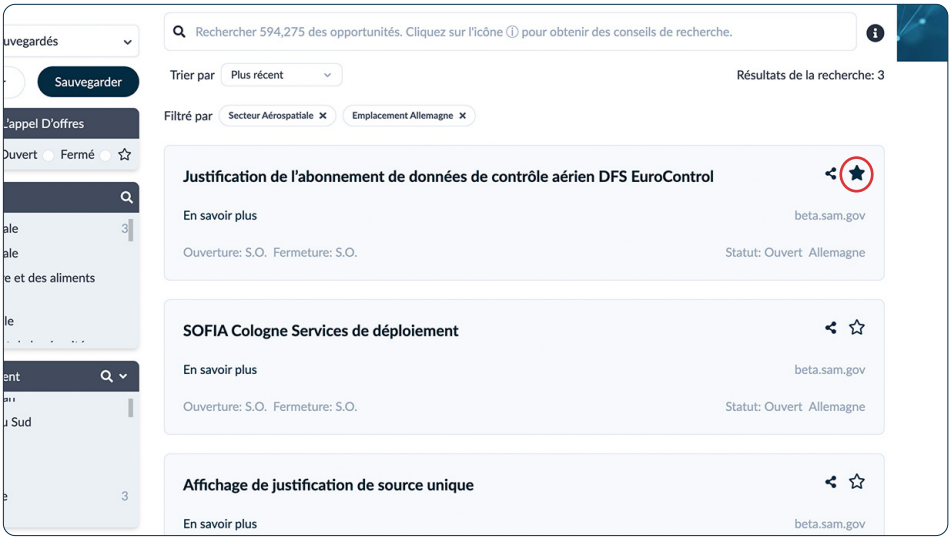
Les appels d'offres disponibles sur l'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux sont relevés quotidiennement auprès de dizaines de sources en ligne, notamment :

- Canada : achatsetventes.gc.ca/
- États-Unis : SAM.gov
- Union européenne : TED (Tenders Electronic Daily) Europe
- La Banque mondiale : Banque mondiale – Approvisionnement
- Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) : PNUD – Approvisionnement

Ajoutez des appels d'offres à vos favoris

Lorsque vous avez identifié un client potentiel, cliquez sur ★ l'icône pour l'ajouter à vos favoris. Vous pouvez accéder rapidement à tous vos favoris en utilisant le filtre État d'appel d'offres.

Lorsque l'appel d'offres n'est plus pertinent, il vous suffit de cliquer de nouveau sur ★ l'icône pour le supprimer des favoris.



CONSEIL : Demandez une source
Vous ne voyez pas votre site d'appels d'offres en ligne préféré dans la liste? Vous pouvez demander qu'il soit ajouté à la page **SOURCES**.

EXAMEN APPROFONDI : Obtenez de l'aide pour mener des activités à l'échelle internationale

Le Canada a négocié l'accès aux marchés publics internationaux dans le cadre d'accords de libre-échange qui profitent aux fournisseurs canadiens. Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) peut vous aider à explorer les marchés internationaux.

EXAMEN APPROFONDI : Accédez au financement de CanExport

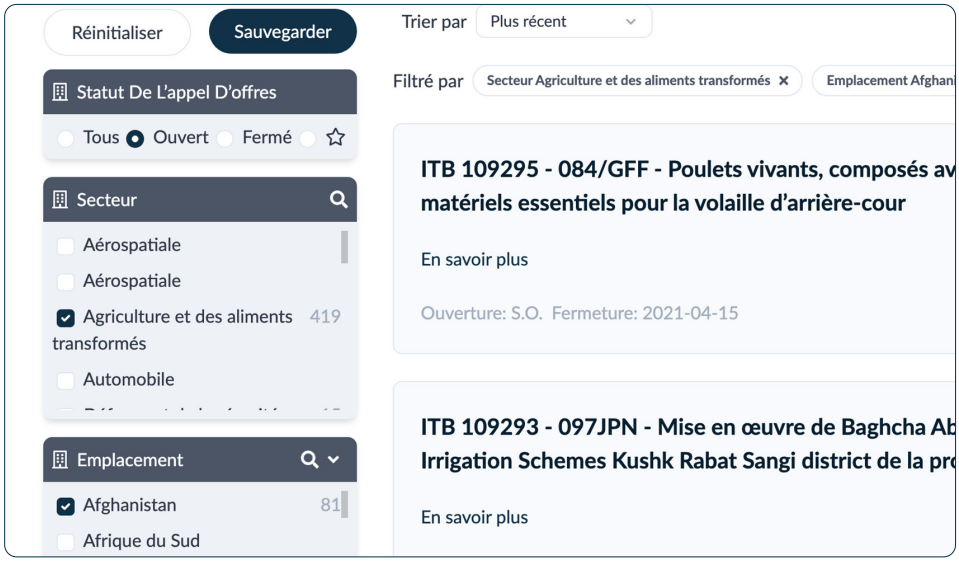
Les petites et moyennes entreprises peuvent accéder à un financement allant jusqu'à 75 000 $ pour les aider à développer leurs activités sur les marchés internationaux. Ce programme peut couvrir jusqu'à 75 % des coûts engagés pour le marketing à l'export de vos produits et services sur des marchés internationaux où vous réalisez peu de ventes, voire aucune.

Menez ou affinez une recherche à l'aide de filtres

Appliquez les filtres

Vous pouvez très rapidement affiner et restreindre vos résultats en cochant toutes les cases qui s'appliquent en fonction des critères suivants :

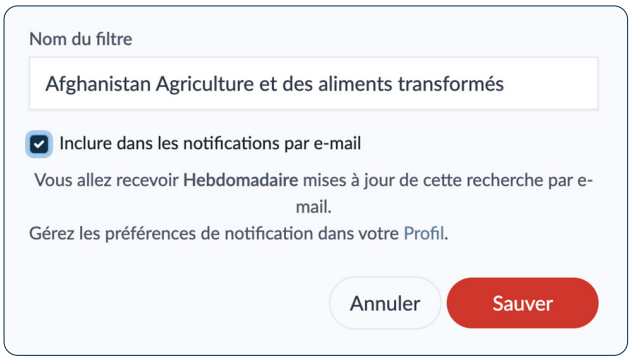
- État de l'**appel d'offres** (Ouvert, Fermé ou Favori)
- **Secteur** (par exemple, aérospatiale, pétrole et gaz, tourisme)
- **Endroit** : par pays ou par continent
- **Type de notification** (par exemple, avis de marché, demande de propositions, demande de prix, arrangement en matière d'approvisionnement)
- **Date de clôture :** dates groupées par périodes de 30 jours



CONSEIL : Trouvez des opportunités de vendre dans Entrepreneur principal
Parcourez les appels d'offres clôturés et faites-en le suivi pour apprendre les détails sur les marchés, et savoir à qui ils ont été attribués. Vous pourriez cerner des opportunités de vendre votre solution – ou une partie de celle-ci – dans le cadre du service Entrepreneur principal.

Enregistrez les filtres

Lorsque vous trouvez une combinaison qui fonctionne, **enregistrez** le filtre pour pouvoir rapidement effectuer la même recherche quand vous le souhaiterez.



CONSEIL : Effectuez vos recherches dans les appels d'offres qui n'ont pas abouti
Les appels d'offres qui n'ont pas abouti pourraient représenter une opportunité de contrat direct spontané. Prenez contact avec le fonctionnaire chargé des achats pour lui faire connaître votre solution.

EXAMEN APPROFONDI :
Apprenez à connaître vos secteurs
Les choix de secteurs de marché correspondent à ceux qui sont définis par le Service des délégués commerciaux. Prenez le temps de vous renseigner sur les secteurs de marché.

Partagez les résultats

Partagez une opportunité

Vous pouvez partager des opportunités en quelques clics. Sélectionnez l'icône dans la liste des appels d'offres. Vous pouvez utiliser la fenêtre contextuelle pour envoyer l'opportunité par courriel à toute personne susceptible d'être intéressée.

CONSEIL : Partagez avec les membres tout comme avec les non-membres
Vous ne savez pas exactement si vos collègues et contacts ont déjà ouvert leur compte gratuit Outil de recherche d'appels d'offres internationaux? Cela ne doit pas vous empêcher de leur transmettre des opportunités! Les personnes qui n'ont pas de compte seront simplement invitées à s'inscrire.

Partagez un filtre de recherche enregistré

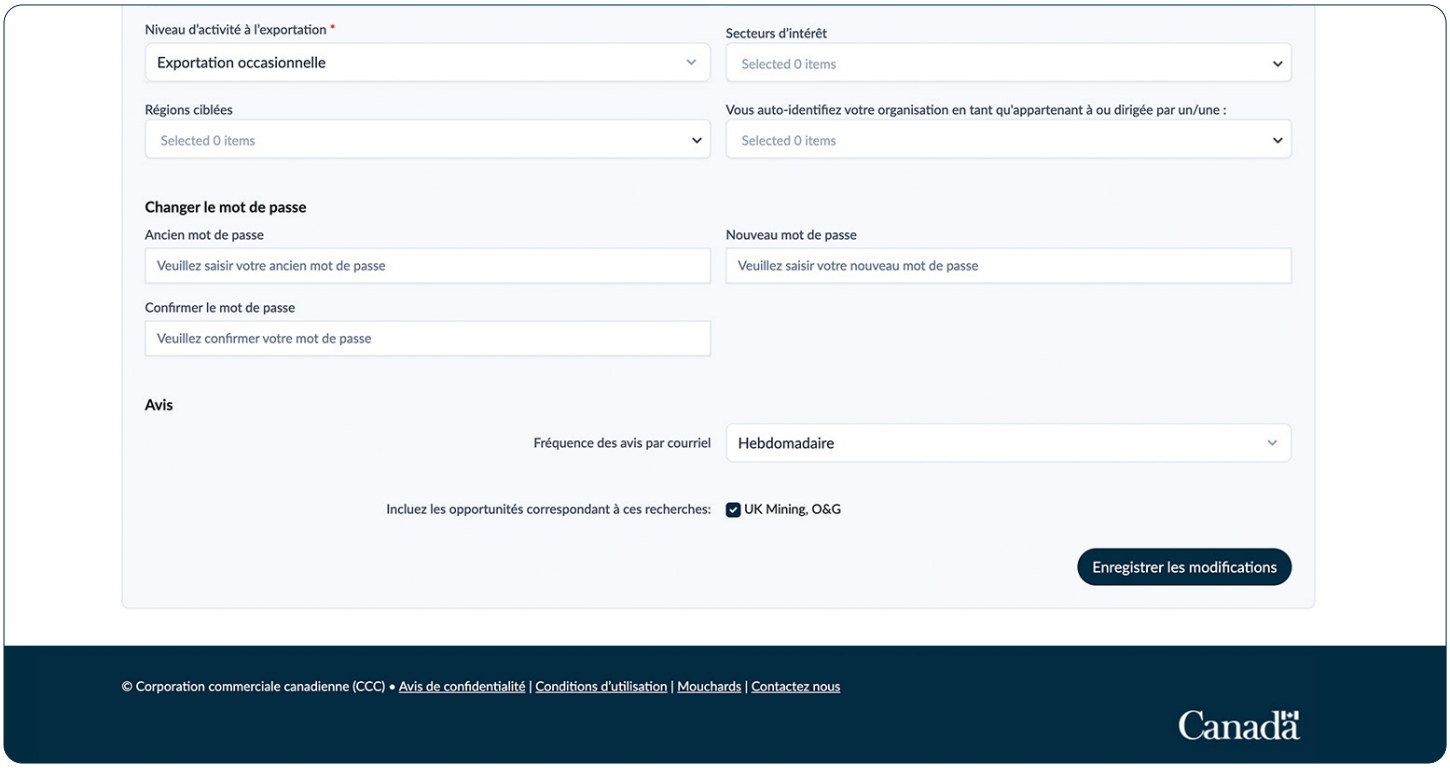
Dans le menu **Enregistrer les filtres**, sélectionnez l'icône située à côté du filtre que vous souhaitez partager. Vous pouvez ensuite partager ce filtre avec d'autres personnes, afin qu'elles puissent obtenir des résultats pertinents plus rapidement – pas besoin de refaire la procédure.

Configurez les notifications par courriel

Tenez-vous informé des nouveaux appels d'offres correspondant à vos filtres

Lorsque vous enregistrez un filtre de recherche personnalisée, sélectionnez **Inclure dans les notifications par courriel**. Vous pouvez les ajouter sous forme de notifications par courriels hebdomadaires ou quotidiennes pour être certain de ne jamais manquer une opportunité.

L'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux répertorie plus de 5 000 nouvelles opportunités par jour; vous devez donc garder un œil sur votre boîte de réception!



Vous pouvez gérer vos préférences de notification par courriel dans votre profil.

EXAMEN APPROFONDI :
Apprenez à vendre au département de la Défense des États-Unis

Le département de la Défense des États-Unis travaille intensément avec une grande variété d'entreprises canadiennes, et pas seulement avec de grands entrepreneurs. Découvrez si ce marché vous convient dans notre guide gratuit : Au-delà de la défense.

Évaluation

Examinez les appels d'offres qui ont un potentiel

Quand faire une offre

La première étape consiste à analyser les documents d'appel d'offres que vous trouvez et à déterminer si l'appel vaut bien le temps et les efforts que vous consacrerez à y répondre.

Choisissez les clients potentiels et faites-en le suivi

L'Outil de recherche d'appels d'offres internationaux traduit automatiquement les titres des appels d'offres dans la langue officielle de votre choix, ce qui vous permet de vous faire rapidement une idée de leur contenu. Sélectionnez **En savoir plus**; un site de tiers s'ouvrira, fournissant la liste complète. Vous devrez peut-être vous inscrire sur ces sites pour répondre à un appel d'offres.

CONSEIL : Obtenez l'avis d'un expert

Envisagez de demander à un expert juridique d'examiner les conditions de tout marché qui vous intéresse afin de vous assurer que vous en comprenez tous les tenants et aboutissants.

Vous pouvez également prendre contact avec l'agent du Service des délégués commerciaux. Il peut vous aider à évaluer l'opportunité et votre état de préparation, à vous renseigner sur l'acheteur, à différencier votre offre de celles de la concurrence et à vous mettre en relation avec les programmes de financement et de soutien.

Évaluez l'opportunité

De nombreux facteurs doivent être pris en compte, notamment :

- Disposez-vous de ce que le client potentiel recherche? Lisez attentivement le cahier des charges ou la portée des travaux.
- Pouvez-vous faire preuve de compétitivité et accomplir le travail?
- Les conditions sont-elles acceptables? Lisez attentivement les modalités du contrat et prenez connaissance des politiques, des directives et des lois relatives aux appels d'offres.
- Cet appel d'offres répond-il à vos objectifs à long terme?
- Débouchera-t-il sur d'autres opportunités?
- Pouvez-vous assumer les coûts de l'enchère et de l'exécution du contrat?

Décidez de participer ou non à l'appel d'offres

Effectuez une évaluation complète de tous les facteurs, puis décidez de participer ou non à l'appel d'offres. Réfléchissez aux questions suivantes, et vous serez alors prêt à commencer :

- L'obtention du marché s'inscrit-elle dans votre plan de marketing stratégique?
- Disposez-vous de suffisamment de temps pour répondre à l'appel?
- Compte tenu du calendrier des paiements, disposez-vous des fonds nécessaires pour payer vos employés et vos fournisseurs?
- Auriez-vous plus de chances de remporter le marché en tant que sous-traitant ou dans le cadre d'une coentreprise?

CONSEIL : Établissez un partenariat avec Exportation et développement Canada (EDC) pour financer votre projet

L'équipe Financement structuré et de projets d'EDC est spécialisée dans les besoins de financement complexes associés aux projets internationaux. Découvrez comment ils peuvent vous aider.

Réponse

Agissez

Faites connaître votre intérêt en proposant une offre

Suivez les instructions ou les procédures indiquées sur le site du tiers pour faire part de l'intérêt de votre entreprise à l'auteur de l'appel d'offres. Assistez à toutes les séances d'information et posez toutes les questions que vous souhaitez afin de vous assurer que vous comprenez parfaitement les exigences, et commencez à nouer une relation. Maintenez-vous informé de toutes les modifications ou réponses aux questions des soumissionnaires qui sont publiées.

Prenez le temps de planifier votre réponse

Suivez un calendrier de remise du travail en fonction de la date de clôture. Vous disposerez ainsi du temps nécessaire pour rassembler les documents, rédiger une réponse qui satisfait pleinement aux exigences, la faire examiner par d'autres personnes et y apporter des modifications au besoin.

Soyez soucieux des détails.

Suivez le format dicté par l'appel d'offres, en veillant à respecter toutes les exigences liées au nombre de pages, à la police, à la reliure, à la pagination et à l'impression. Les questions soulevées dans l'énoncé des travaux doivent être traitées en tenant compte des critères d'évaluation et en veillant à leur respect absolu.

CONSEIL : Dotez-vous d'un avantage concurrentiel avec CCC
Y a-t-il une possibilité de transformer votre contrat en un accord entre gouvernements? Notre Service d'entrepreneur principal à l'international peut vous aider à différencier votre offre.

Préparez une offre gagnante

Vous avez trouvé une occasion d'affaires, vous avez décidé qu'elle était bonne pour votre entreprise et vous vous êtes bien renseigné. Il est maintenant temps de passer aux choses sérieuses.Votre réponse à un appel d'offres devrait :

- suivre un plan de sorte qu'il n'y ait aucune information ou documentation manquante;
- différencier votre entreprise de celles des autres soumissionnaires;
- fournir suffisamment de détails pour obtenir tous les points disponibles;
- communiquer clairement en quoi vous répondez à tous les critères;
- inclure des références qui vous connaissent et savent ce que vous êtes en mesure de faire;
- être aussi exempte d'erreurs que possible;
- être remise dans les délais; vous ne devez donc pas attendre la dernière minute pour la préparer.

EXAMEN APPROFONDI : Apprenez à élaborer des propositions gagnantes

Lorsque vous avez identifié un appel d'offres auquel vous souhaitez participer, consultez le site Saisir l'occasion : préparer une proposition gagnante. Il s'agit d'un guide étape par étape gratuit, regorgeant de conseils pratiques qui vous aideront à répondre pleinement aux exigences et à vous démarquer de la concurrence.

CCC

Corporation Commerciale Canadienne
Canadian Commercial Corporation