

Des informations utiles sur différentes problématiques et activités de développement en Afrique sont également disponibles sur les sites Web du Programme des Nations unies pour le développement et d'autres organismes des Nations unies. Enfin, le système *African Studies on the Web* de l'Université de Pennsylvanie donne accès à ce qui est probablement le réseau le plus complet de sites Web sur l'Afrique, qui permet d'établir des douzaines de liens hypertexte sur l'ensemble du continent africain. Les adresses URL des sites Web ci-dessus mentionnés et d'autres encore figurent à l'annexe 2.

VII. Comment obtenir des contrats - Approche stratégique

Sur le marché des projets de développement, la concurrence est vive, la recherche de contrats financés par des institutions financières internationales peut s'avérer longue et coûteuse, et les sociétés qui en sont à leurs premières armes sur ce marché peuvent devoir patienter des années avant d'enregistrer quelque succès que ce soit. Néanmoins, les entreprises canadiennes possédant les compétences techniques requises qui ont abordé le marché en adoptant une approche stratégique par pays, qui ont affecté des ressources humaines et financières suffisantes à leurs démarches, et qui ont montré de la détermination et de la persévérance font de plus en plus souvent la preuve qu'il est non seulement possible de réussir, mais que cette réussite est durable.

Parmi les principaux facteurs stratégiques de réussite, souvent cités par les entreprises qui ont obtenu des contrats financés par la BAfD, figurent les suivants :

- La préparation (connaissance de la Banque, de sa culture, de ses politiques, de ses priorités et de ses procédures);
- La connaissance du pays et de sa culture sociale, politique et commerciale;
- L'expérience professionnelle et les compétences de la firme ainsi que la qualité des propositions présentées;
- La présence sur le marché du pays d'accueil et les bonnes relations établies avec les partenaires ou représentants locaux ainsi qu'avec des personnes clés au sein du gouvernement et du secteur privé;
- Le prix (surtout pour les fournisseurs de biens et d'équipement, et pour les entrepreneurs de travaux de génie civil).

Dans une grande partie de l'Afrique, la langue est également un facteur important. Les entreprises qui ont du personnel francophone peuvent s'intéresser aux pays membres de la Francophonie de l'Afrique occidentale et de l'Afrique centrale, celles qui ont du personnel d'expression portugaise peuvent espérer faire des affaires dans les pays lusophones (Angola,