

Les gens d'affaires canadiens qui veulent se présenter à la BAfD doivent d'abord s'adresser au **Bureau de liaison avec la Banque africaine de développement (OLIFI-Abidjan)**¹, à l'ambassade du Canada à Abidjan. Les agents et le personnel d'OLIFI-Abidjan ont pour fonctions d'aider et d'appuyer les sociétés canadiennes en leur fournissant de l'information et des renseignements sur les projets financés par la BAfD et sur les soumissions pour ces projets, en facilitant leurs démarches en vue de rencontrer les chargés de projets et de prêts, en leur prodiguant des avis et conseils stratégiques, et en intervenant lorsque surgissent des problèmes liés à la passation de marchés.

Avant de communiquer avec OLIFI-Abidjan en Côte d'Ivoire, les Canadiens intéressés à présenter des soumissions pour l'exécution de projets financés par la BAfD (tout spécialement les sociétés qui en sont à leur première incursion sur ce marché) devraient s'adresser à des organismes gouvernementaux canadiens, au Canada, afin d'obtenir des renseignements et conseils préliminaires. Parmi les principaux contacts (liste détaillée à l'annexe 3) figurent notamment les Centres de commerce international situés dans les différentes régions du pays, la Direction des finances internationales du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) à Ottawa, la Direction des relations avec l'Afrique occidentale et centrale du MAECI, et l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Comme c'est le cas pour toutes les grandes institutions financières internationales, il n'y a pas nécessairement de lien entre le capital-actions que détient un pays et la part des marchés qu'il obtient. À cet égard, l'unique paramètre est le fait que seuls les consultants, les entrepreneurs et les fournisseurs des pays membres régionaux et non régionaux de la BAfD sont autorisés à soumissionner la fourniture de biens, l'exécution de travaux de construction ou la prestation de services-conseils dans le cadre de projets financés par la Banque.

Contrats octroyés au Canada : Même si, dans l'ensemble, les prêts et déboursments de la BAfD pour la passation de marchés ont diminué ces dernières années, une forte tendance à la hausse a été enregistrée en ce qui concerne la valeur des contrats octroyés à des fournisseurs canadiens de biens et d'équipement ainsi qu'à des sociétés canadiennes d'experts-conseils. La valeur de ces contrats a en effet augmenté d'environ 46 % par année entre 1990 et 1994. Les déboursments pour des biens, de l'équipement et des services en provenance du Canada sont chiffrés à 30 millions de dollars américains en 1994, soit 1,45 % de tous les déboursments de la BAfD pour la passation de marchés. En 1995, les déboursments portés au crédit du Canada sont tombés à 18,7 millions de dollars américains, mais cette baisse récente est attribuable, du moins en partie, à la diminution générale des déboursments de la Banque en 1995 pour l'attribution de contrats. Une bonne partie des contrats décrochés par des entreprises canadiennes au fil des ans se situent dans les secteurs de l'énergie électrique, des

¹ L'acronyme « OLIFI » signifie *Office for Liaison with International Financial Institutions* (Bureau de liaison avec les institutions financières internationales). Parmi les autres OLIFIs figurent également OLIFI-Washington (le Bureau de liaison avec la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement) et OLIFI-Manille (le Bureau de liaison avec la Banque asiatique de développement).