

V. Fournisseurs de biens et technologies nouvelles

Dans le cas du fournisseur de biens, les démarches ne diffèrent guère de celles de la société de génie-conseil. L'inscription sur la liste des fournisseurs d'équipement à la Banque n'est qu'un premier pas. Le manufacturier intéressé par le vaste potentiel que lui ouvre les contrats de la BAD doit, dans un premier temps, procéder à une définition systématique des projets susceptibles de requérir ses produits. Ensuite, il devra rencontrer le directeur de projet à l'organe d'exécution ainsi que la société de génie-conseil qui devra rédiger les spécifications techniques du projet. Lors de ces rencontres, le manufacturier fera connaître son produit, son intérêt pour le projet et sa compétence.

La lutte pour obtenir un contrat de la BAD se mène sur le terrain même et le fournisseur canadien a tout intérêt à s'associer à la délégation commerciale canadienne responsable auprès du pays emprunteur pour l'aider à se trouver un agent local qui, le moment venu, fera valoir son produit et surveillera attentivement le cheminement des appels d'offres dans son pays.

À cause de la présence de réseaux de distribution de sociétés européennes déjà bien établies sur le continent africain, les sociétés manufacturières canadiennes doivent multiplier leurs efforts pour faire connaître et accepter leurs produits, d'une part, et, d'autre part, se tailler une réputation enviable auprès de la clientèle africaine quant à la qualité de leurs produits et au sérieux du suivi qu'elles assurent.

En outre, les contrats de la BAD représentent une bonne occasion d'introduire des technologies nouvelles sur le continent africain. En effet, très peu de firmes canadiennes utilisent leur avantage technologique pour se faire connaître auprès des experts de la Banque et des organes d'exécution. Il est toujours possible d'organiser une rencontre avec les experts de la BAD, avec l'aide de la section commerciale d'Abidjan, pour présenter un nouveau matériel, un procédé, une méthode permettant d'améliorer les retombées coûts-avantages d'un projet donné.

Un exemple concret de transfert technologique bien adapté au continent africain dans le domaine du transport de l'énergie consiste en la technique du système de couplage capacitif, mis au point par une société montréalaise. Cette technologie permet aux villages et aux petites villes le long des lignes de transport d'électricité de recevoir l'énergie suffisante à leur électrification, sans pour autant accroître considérablement les coûts d'un projet. D'autres technologies nouvelles pourraient s'intégrer dans des projets financés par la BAD et en augmenter la rentabilité immédiate, que ce soit dans les domaines de la santé, des télécommunications ou des transports.