

portion d'un projet, il faut s'adresser à plusieurs institutions. Ayant une connaissance raisonnable de la situation basée sur la description de chaque institution donnée dans le présent rapport, une entreprise canadienne pourra conseiller son ou ses clients sur le fonds auquel il convient de s'adresser; elle pourra également explorer pour le compte de son client les possibilités de financement auprès du Secrétariat de coordination.

Étant donné que la préférence, pour l'approvisionnement, est souvent accordée à des ressortissants des pays bénéficiaires et donateurs, on conseille aux experts-conseils et aux entrepreneurs de faire équipe, comme nous l'avons dit plus haut, avec des partenaires locaux. Les experts-conseils devraient dûment s'inscrire auprès de chaque institution, mais ne doivent en aucun cas omettre le FADES, en raison du système normalisé d'inscription que ce fonds s'apprête à mettre en place.

Les fabricants et fournisseurs devraient envoyer des brochures et des références. Comme il n'y a pas d'assise industrielle diversifiée à protéger dans les pays donateurs, le traitement préférentiel national ne devrait pas constituer un sujet de préoccupation pour les fournisseurs et les fabricants. De plus, l'élaboration de devis descriptifs canadiens par des experts-conseils dans des documents relatifs aux appels d'offres n'a fait l'objet d'aucune opposition des donateurs et peut être très avantageuse pour les fournisseurs canadiens.

De façon générale, le personnel interne qualifié est peu nombreux et l'expertise n'est pas aisément disponible dans chaque secteur; en conséquence, les institutions ont de la difficulté à adopter de façon soutenue une attitude interventionniste pour tous les projets et elles se déchargent d'une grande partie du travail sur les pays bénéficiaires et sur des experts-conseils. Les Canadiens auraient grandement avantage à concentrer également leurs efforts sur le démarchage auprès des organismes d'exécution locaux, particulièrement en Afrique francophone et dans les Caraïbes, où la présence et l'expertise canadiennes sont bien établies et reconnues. Étonnamment, de nombreux fonds possèdent des listes d'entreprises canadiennes avec lesquelles ils ont déjà collaboré; les capacités canadiennes sont bien acceptées et, en général, toutes les institutions se sont montrées désireuses de faire affaire avec les Canadiens.

Les institutions arabes qui s'occupent de développement portent progressivement leur attention sur la promotion de l'entreprise privée à titre d'important moteur de croissance, comme en