

II. Renseignements généraux sur la BAD

Sources d'information accessibles

Les sociétés désireuses de se prévaloir des marchés offerts par la BAD doivent d'abord consulter une copie du résumé trimestriel des opérations du Groupe de la BAD, ainsi que son programme annuel de prêts publié au mois de novembre de chaque année. On peut se procurer des exemplaires de ces documents en s'adressant à la section commerciale de l'ambassade du Canada à Abidjan, aux sections commerciales des ambassades canadiennes réparties sur le continent africain ou, au Canada, à la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

À la lecture de ces documents, la société déterminera des projets qui, selon ses antécédents professionnels, correspondront à ses domaines de spécialisation. Elle en sélectionnera quelques-uns qui lui paraîtront plus intéressants compte tenu de ses compétences, puis elle pourra demander par télex à la mission canadienne responsable, en précisant autant que possible le nom du (ou des) projet(s) et des pays bénéficiaires, la liste des renseignements requis, soit :

- l'état d'avancement du (des) projet(s);
- coûts et composantes : proportion des frais de services et du prix des équipements;
- besoins en équipements-types;
- noms et adresses de l'organe d'exécution responsable;
- échéancier probable du projet jusqu'à la signature de l'accord de prêt;
- échéancier de pré-qualification des experts-conseils, s'il y a lieu;
- période approximative des missions d'évaluation des experts de la BAD;
- noms des autres bailleurs de fonds et composantes (services, équipement) qu'ils financent;
- noms des experts de la BAD chargés de suivre toutes les étapes du cycle du projet.

Il va sans dire qu'il est préférable pour les sociétés de ne se limiter qu'à la prospection de quelques projets qu'elle pourra mener à bonne fin. Pour des raisons de stratégie, les sociétés devraient focaliser leur plan d'action sur des régions du continent africain et des pays qu'elles connaissent bien, et s'en tenir à leurs principaux domaines de spécialisation. La multiplicité des concurrents canadiens sur les mêmes projets ne profiterait à personne.

Une fois en possession des renseignements désirés sur le projet convoité, la société peut alors concentrer ses efforts d'expansion de marché auprès de l'organe d'exécution. Le contact direct de l'entreprise intéressée avec ce dernier lui permettra de se faire connaître, de s'informer de l'état d'avancement du projet, d'établir le