

et (ou) les nouveaux déboursements à l'égard de ce prêt soient suspendus.)
L'ambassade du Canada à Abidjan ainsi que les ambassades et consulats du Canada accrédités dans les pays cibles peuvent vous faciliter grandement ces démarches.

- Communiquez avec l'agent d'exécution du projet dans le pays emprunteur (normalement par écrit, pour commencer) afin de lui faire part de votre désir de vous qualifier pour les contrats qui seront attribués dans le cadre du projet. Joignez à cette lettre une description détaillée des compétences de l'entreprise. Informez les agents commerciaux canadiens de votre intérêt.
- *Visitez les pays cibles et rencontrez les agents d'exécution de certains projets ainsi que d'autres intervenants clés dans ces projets.* Rien ne peut remplacer les rencontres avec le personnel des organismes emprunteurs, tout particulièrement pour les sociétés de consultants et d'ingénierie. En Afrique, il est habituellement difficile de transiger des affaires uniquement par télécopieur, par correspondance et par téléphone. Il faut se procurer les noms des principaux décideurs du projet (les fonctionnaires de la BAfD sont habituellement en mesure de vous confirmer leur identité) et être prêt à effectuer des visites de suivi.
- Peu importe la destination prévue, une visite au bureau central de la BAfD s'impose, idéalement en route vers les pays cibles. Avertissez suffisamment à l'avance l'ambassade du Canada à Abidjan ainsi que les ambassades ou les haut-commissariats du Canada dans les pays visés; les agents commerciaux canadiens peuvent en effet vous être d'une aide précieuse en facilitant les contacts et en organisant des rencontres et en vous fournissant des renseignements et conseils sur le milieu local.
- Les rencontres avec les fonctionnaires de la BAfD et avec le personnel de l'agent d'exécution seront productives dans la mesure où vous serez bien préparé et saurez faire preuve de professionnalisme. Veillez à préparer à l'avance des questions précises sur le calendrier, sur l'envergure et sur le contenu du projet. Soyez prêt à faire une courte présentation technique des compétences et des capacités de votre entreprise, en mettant tout particulièrement en relief les travaux déjà réalisés dans des pays en développement.
- Recherchez des représentants ou des partenaires locaux. Cette activité importante doit faire partie des objectifs du ou des premiers voyages en Afrique. Le partenariat stratégique avec des entreprises locales ou régionales peut être la pierre angulaire d'une stratégie d'expansion efficace. Les ressortissants locaux possèdent une connaissance approfondie des milieux politique, social, culturel et juridique de leur pays, sans parler de leurs contacts personnels et professionnels; en outre, la BAfD et les gouvernements encouragent les apports locaux. Il est important de dresser à l'avance des listes de partenaires ou représentants locaux potentiels en sollicitant à cet effet les conseils des agents commerciaux canadiens accrédités auprès du pays concerné, en communiquant avec les associations de gens d'affaires de la région, et en obtenant des