

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 de s'en tenir à leurs principaux domaines de spécialisation. La multiplicité des concurrents canadiens sur les mêmes projets ne serait profitable 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 dialogue sur la possibilité de fournitures, et de se placer au mieux pour les futurs appels d'offres. Entre-temps, l'agent de liaison des projets de la BAD à l'ambassade d'Abidjan pourra sensibiliser les experts de la Banque aux antécédents professionnels de la société en informant officiellement la BAD de l'intérêt de la société pour le projet.

Au cours de sa visite auprès de l'organe d'exécution, le représentant fera une présentation technique des compétences de sa société et de son expérience en rapport avec le projet en cause. Il se doit de créer une image aussi favorable que possible de sa société et devrait laisser des brochures explicatives sur les qualités techniques de sa firme. Il lui est conseillé de faire un suivi immédiat de cette rencontre, par écrit, tant auprès de l'organe d'exécution que de la mission commerciale canadienne accréditée auprès du pays bénéficiaire du prêt (le représentant de l'ACDI sur le terrain dans les bureaux d'ambassade s'il y a lieu, par exemple, à Kigali, à Niamey, etc.). Vous devriez faire parvenir les documents attestant vos démarches à la section commerciale de l'ambassade à Abidjan afin qu'elle fasse part aux autorités de la BAD de votre intérêt à l'égard du projet lors des visites de son agent de liaison à la Banque. Enfin vous devriez rencontrer les responsables et experts du projet à l'organe d'exécution autant de fois que nécessaire afin de vous tenir informé de l'évolution du projet et de bien vous faire connaître et apprécier. Il ne faut surtout pas négliger l'aspect essentiel des relations interpersonnelles avec vos interlocuteurs (condition essentielle de réussite sur le continent africain).

Il serait utile qu'au cours de leur mission auprès de l'organe d'exécution les représentants de sociétés de génie-conseil déterminent et évaluent les différentes