

Mozambique, Cap-Vert, Sao Tomé-et-Principe), tandis que celles dont le personnel est exclusivement d'expression anglaise ont tout intérêt à se concentrer dans les pays anglophones.

Avant de tenter d'obtenir des contrats dans le cadre des projets financés par la BAfD, les sociétés intéressées doivent, élaborer une stratégie de marketing appropriée et se doter d'un plan d'action précis. Ce qui signifie qu'elles doivent entre autres, choisir les produits, les services et les connaissances spécialisées pour lesquels elles possèdent des avantages concurrentiels marqués; repérer les marchés géographiques offrant les possibilités les plus compatibles avec leurs propres capacités; se familiariser avec les réalités politiques, économiques, juridiques, sociales et culturelles des pays ciblés; évaluer la concurrence probable ainsi que la possibilité de recruter des représentants locaux; déterminer le niveau de ressources financières et humaines dont elles auront besoin pour mettre leur stratégie en oeuvre, et se familiariser avec les principales sources d'information et de renseignements sur les projets.

*Pour être satisfaisante, toute stratégie globale visant à obtenir des contrats sur le marché africain, dans le cadre de projets de développement, devrait envisager une approche intégrée par pays et probablement songer à faire de la Banque mondiale et de l'ACDI des éléments clés du plan d'action. Une fois que cette stratégie aura été élaborée et que votre société aura acquis une bonne connaissance du rôle de la Banque ainsi que de ses politiques et procédures, vous devrez, si vous visez à obtenir des contrats financés par la BAfD, vous tenir prêt à entreprendre les démarches suivantes :*

- Explorez les sources possibles d'aide provinciale et fédérale, notamment les programmes d'aide financière couvrant les coûts liés à l'expansion des entreprises et aux études préliminaires en préparation aux projets (c'est-à-dire le Programme de développement des marchés d'exportation et les programmes de services professionnels de la Direction de la coopération industrielle à l'ACDI). Ces programmes peuvent grandement aider les entreprises à se positionner sur le marché et à entrer en action.
- Repérez les projets de la BAfD qui peuvent être intéressants en consultant des sources d'information telles que l'État trimestriel des projets et le Programme indicatif de prêt, et en établissant des contacts personnels à la Banque et dans les pays qui vous intéressent.
- Évaluez les possibilités qu'offrent les projets en vous renseignant davantage sur le calendrier, sur l'envergure et sur le contenu du projet auprès des chargés de prêts et de projets à la BAfD et obtenez les noms et coordonnées du personnel clé des agents d'exécution des projets. Cherchez à vous renseigner également sur les conditions politiques, économiques et sociales qui prévalent dans les pays qui vous intéressent, et tentez de savoir si ces pays accusent des retards dans leurs remboursements à la BAfD. (Les projets exécutés dans les pays aux prises avec de tels arriérés risquent de connaître des délais importants, car il est possible que l'approbation d'un nouveau prêt