

doc  
CA1  
EA417  
90A22  
EXF

NT

GUIDE

FOR

CANADIAN

CONSULTANTS

AND

MANUFACTURERS

External Affairs and  
International Trade Canada

Canada



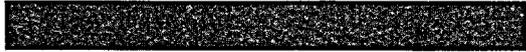
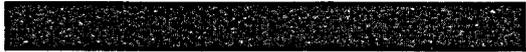
Africa Trade Development Division (GAT)  
External Affairs and  
International Trade Canada  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G2  
Tel: (613) 990-8133

1990

.b2307406 (E)  
.b2307431 (F)

# African Development Bank

## Guide for Canadian Consultants and Manufacturers



Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
JUN 7 1994  
DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

43-255-896 / 43-255-899 (.b2307431)



External Affairs and  
International Trade Canada

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

## Contents

	PAGE
I. INTRODUCTION	2
II. THE ABCs OF THE ADB	3
III. AWARDING OF CONTRACTS	6
IV. PROCEDURES TO OBTAIN CONTRACTS	9
V. SUPPLIERS OF GOODS AND NEW TECHNOLOGY	14
VI. A FINAL REMINDER	15
VII. PLANNING AND ORGANIZING	16
VIII. ADMINISTRATIVE ORGANIZATION OF THE ADB	18
IX. USEFUL ADDRESSES IN CANADA AND AFRICA	22
APPENDIX — BIBLIOGRAPHY	28

## I. Introduction

**F**rom 1987 to 1991, the African Development Bank has been targetted to lend BUA 5.65 billion,\* while between 1988 and 1990, the African Development Fund will lend FUA 2.22 billion.\*\* Together with the Nigerian Trust Fund, they make up the African Development Bank (ADB) Group. The Bank's potential has grown steadily, as these amounts by themselves, are larger than the cumulative amount lent by the Bank from its inception in 1963 until 1984.

In the coming years, the Bank will give priority to the agriculture, public utilities, education and health, transportation, and industrial sectors.

It appears that Canadian firms are not taking full advantage of the potential contracts available through the financing operations of this important regional institution.

This publication is intended to explain the procedure for awarding contracts and the opportunities offered by the ADB, and to assist Canadian consultants and suppliers in better understanding the conditions necessary for successful bidding on these potential contracts.

---

\* 1 BUA - C\$1.68

---

\*\* 1 FUA - C\$1.54

## II. The ABCs of the ADB

### Sources of Information for Business

Companies that wish to take advantage of the contracts offered by the ADB should first consult the Bank Group's Quarterly Operational Summary and its annual loan program published in November. Copies of these documents are available from the Commercial Division of the Embassy in Abidjan, from Commercial Divisions of Canada's embassies throughout Africa, and in Canada from the Africa Trade Development Division (GAT), External Affairs and International Trade Canada (EAITC).

When reading these documents identify projects which correspond to your firm's professional capabilities and fields of expertise. You may select several projects of interest and then contact the responsible Canadian mission, identifying as specifically as possible the project name(s) and the recipient country. The information required includes:

- the present stage of the project;
- costs and components: proportion of cost of services and cost of equipment;
- equipment needs;
- types;
- names and addresses of executing agency;
- probable project timetable until loan agreement is signed;
- pre-qualification schedule for consultants, if applicable;
- approximate period for evaluation by ADB;
- names of other funding bodies and components they are funding; and
- names of Bank officers responsible for each successive stage of the project(s).

Companies should limit themselves to investigating only those projects that they are capable of completing. For strategic reasons, they should focus their action plan on regions in Africa and on countries with which they are quite familiar, and on projects that fall within their main fields of specialization. To have too many Canadian companies compete for the same project would not benefit any firm.

Once it has the information required for the project(s) it wishes to pursue, the company should concentrate its market development efforts on the executing agency involved. Direct contact with the executing agency allows the company an opportunity to introduce itself, to gather information about progress on the project, to initiate dialogue concerning supplies, and to position itself for future tender calls. Meanwhile, the ADB project liaison officer at the Abidjan Embassy can officially inform the Bank of the company's interest and brief the Bank on the firm's history.

When visiting the executing agency, you will be asked to make a presentation outlining your company's professional and technical qualifications and experience related to the project under discussion. It is important to create the most favourable image possible of your company and to leave explanatory brochures detailing your firm's technical qualifications. This interview should be followed up immediately with letters to the executing agency itself and to the Canadian trade mission accredited to the borrowing country. Copies of your materials should be sent to the Commercial Division of the Abidjan Embassy, so that when the embassy's liaison officer visits the ADB authorities, they may be reminded of your interest in the project. Finally, it is recommended that you meet with project officers and experts in the executing agency as often as necessary, to keep up to date with the latest project developments, and to make yourself a familiar and respected visitor. You should certainly not neglect interpersonal relations which are essential to success on the African continent.

When visiting the executing agency, representatives of consulting engineering companies should identify and evaluate the various avenues for co-operation and association with local counterparts. Increasingly, African consulting firms are showing a desire to participate in ADB projects. Some are already enjoying considerable success. The Bank and recipient countries have been expressing this preference in their selection criteria for some time. An association with a local company can certainly help reduce the many expenses related to the cost of preparing and following up tenders.

A number of Canadian companies have the mistaken impression that the Bank is responsible for primary selection of tenders within a project (technical assistance, execution, supervision and equipment control or supply). But, in fact, the agency responsible for execution of the project makes this choice. The Bank's intervention is limited to monitoring and overseeing the selection of tenders, in accordance with its regulations governing the procedures for acquisition of goods and services.

However, the executing agency is designated by the individual country and the Bank. It may be a government ministry, a public or semi-public corporation, a government agency or even a private corporation. Its work begins with the preparation of terms of reference and continues through the screening process or drawing up of short lists, if any; the call for tenders; examination of proposals received; selection of one of them; and, finally, negotiation of contracts for implementation of the project. All these steps are governed by a series of controls implemented at each stage — when the consulting engineers are chosen, when the specifications are drawn up, and when the tenders are read. The names and addresses of executing agencies may be obtained from the *Quarterly Operational Summary*, from the information records prepared by the Bank, directly from the project officer, or from the responsible mission.

## **Registering your Firm**

The Bank maintains a file of individual consultants, firms of consulting engineers, contractors, and suppliers of goods and equipment. Putting a company on one of these lists does not in any way constitute formal approval nor does it confer any right or priority with respect to selection by the Bank or its borrowers.

The Bank prefers to approve a short list of companies for each individual project, rather than to establish a long list of generally qualified firms. For this reason, these lists are primarily intended as a directory of the professional references of various companies that may be consulted by the Bank when drawing up the approved short lists.

You may obtain one of these registration forms from the Bank's registry office, the Embassy in Abidjan, or the Africa Trade Development Division (GAT); EAITC.

### III. Awarding of Contracts

**O**ne essential condition for successfully dealing with any international financial institution is knowing how the project will proceed, particularly between the initial study stage and the awarding of financing. Only with a good grasp of these mechanisms can firms participate effectively.

Project preparation in the ADB is no different from that in other similar agencies such as the World Bank. The project cycle consists of five major stages: identification; preparation; evaluation; negotiation approval and loan signature; and implementation, execution and post facto project evaluation.

#### Identification

A project is chosen when there is agreement between the designated priorities of the borrowing nation's national development plan and the priorities of the Bank itself. During this phase, the Bank sends out experts to conduct a preliminary in situ project examination and to make contact with local authorities. Any information received may alert companies to possible opportunities in their own sectors of interest.

#### Preparation

This stage is the responsibility of the borrowing country. It involves many feasibility studies (technical, economic, financial, institutional, and so on). The consultants are selected at this stage and their work will be decisive in determining the nature of goods and services required for the project. Suppliers of goods should obtain information regarding the types and specifications of equipment designated by the project's executing agency, the consulting engineers chosen to prepare the project, and the Bank project officer involved.

#### Evaluation

During this phase, the Bank's experts verify all elements of the project. The purpose is to justify not only the usefulness of such elements, but also their technical feasibility. After several visits to the field and many amendments, an evaluation report — also known as a loan proposal — is written and submitted to the Board of Directors for approval. In the meantime, the Bank's loan committee negotiates the technical and financial terms of the loan agreement. During the evaluation, consideration is given to the nature of goods and services to be financed and how they can best be acquired. The evaluation report is a very good source of information about the project schedule and the nature and quantity of supplies subject to tender.

## Implementation

Once financing is arranged, the borrowing country proceeds with the project as quickly as possible, selecting consultants, contractors and suppliers through an international call for tenders. The Bank personnel (in the departments of country programs and in the project departments) monitor progress of the project to ensure that acquisition of goods and services conforms to Bank guidelines, as set out in the loan agreement, and that the borrower has set fair conditions for all firms submitting bids. When the loan conditions have been met and as work progresses, the Bank makes disbursements according to terms of the loan agreement.

Finally, it should be noted that while the Bank follows the principle of international calls for tender when awarding contracts, there are certain variations in its application, for instance:

- In an effort to increase participation of African firms in Bank-financed contracts, preference amounting to up to 15 per cent may be allocated to local companies in evaluating bids. Therefore, your competitiveness could be enhanced by forming a local partnership for the project.
- Calls for tenders for supplies are in many small lots, effectively favouring participation by specialized manufacturers and local small- and medium-sized businesses.
- In some sectors where supply is specialized or concentrated, companies may be contacted directly.

## Post Facto Evaluation

The purpose of retrospective evaluation is to assess the project's impact in view of its initial goals and to learn from experience acquired during the process of carrying out the project.

The annual lending program provides a synopsis of upcoming projects the ADB Group intends to finance. This document, available through EAITC in Ottawa, is a good starting point in identifying possible opportunities. The *Quarterly Operational Summary* is another source of project information. Your firm is advised to begin enquiries as soon as projects appear in the *Quarterly Operational Summary*. This will allow you to get a head start by meeting the officers responsible within the executing agencies and project and loan officers at the Bank. It will also allow you, if necessary, to find a good agent in the borrowing country to oversee the project's progress on your behalf and to anticipate the call for tenders.

Experience has shown that it is important for firms to have information about projects well before the call for tenders. Everything is not necessarily decided at this stage, but the company that discovers a project only when the call for tenders goes out will have a decided handicap in competing with those that have had time to prepare. The deadlines for responding to calls for tenders are usually very short, often six weeks or two months, and much of that time will be taken up obtaining the specifications and sending in bids. It is, therefore, in the best interest of firms to obtain any information that may be available before the call for tenders is issued.

## IV. Procedures to Obtain Contracts

### At the Africa Trade Development Division (GAT)

Suppose you have heard that Canada provides capital to the African Development Bank Group and you would like to try your luck on one of the many projects financed by this institution.

The first step is to obtain information from the Africa Trade Development Division, External Affairs and International Trade Canada, where the officer responsible for ADB projects will suggest that you register your firm and then have a look at the Division's copies of the Bank's annual loan program and *Quarterly Operational Summary* and project cards, to select projects of interest to you. The local International Trade Centre (ITC) may also provide useful guidance at the initial stage.

This first essential step will help you to identify and to solve a few project problems that may exist in some countries. The officer responsible for ADB projects in the Africa Trade Development Division can advise you on the best ways of developing a market in the context of ADB projects on the African continent.

Another important step will be asking the responsible mission or the ADB project liaison officer in the Canadian Embassy, Abidjan, for any useful information concerning your project(s), including the present status of the project(s) and a list of deadline dates. The reply to your telex will enable you to prepare more fully for your visit to the executing agency in the country that is receiving the loan.

### With the Executing Agency

Once you have the project information in hand, you must travel to the project site to meet those in charge.

In addition to completing your technical information on the project, you will have to present clearly your company's qualifications for the project and provide professional references to the project director. At the close of your meeting, you should submit to the project director a "letter of intent" to express officially your company's desire to participate in the consultations. A copy of this letter should be sent to the ADB Country Programs Department and to the Embassy in Abidjan.

The choice of a consulting engineering firm is usually made by preparing a short list (ADB guidelines require that firms from various countries be represented) or through a call for pre-qualification, if the number of interested firms or the specific

nature of the project so requires. According to the Bank, the majority of successful consulting firms are those that are willing to visit the executing agency two or three times. It might be worthwhile for Canadian companies to associate themselves with partners or local consulting firms to maximize their chances of success at a relatively low cost.

Some facts you should check include the dates of calls for tenders, the composition of various supply lots, and the best methods of ensuring your offer arrives before the deadline date. Do not forget that any tasks not specifically assigned to the Bank are the responsibility of the executing agency, including the call for tenders and the selection of successful bidders. International tender calls are published in *Development Business* and in local newspapers.

The selection process is based on technical evaluation of bids, which must be compliant with the Terms of Reference and the task at hand, as outlined in the bid document. Only the tender with the highest ranking on the technical evaluation, and those ranked within 10 per cent of the highest, will be retained. Envelopes containing the financial proposals are then opened, and the contract is normally awarded to the firm with the lowest bid. The following factors are taken into consideration during the evaluation:

- Consulting engineers:
  - general reputation of the company;
  - technical qualifications and general experience;
  - experience in similar projects;
  - knowledge of the country and project environment;
  - adequacy of work plans and proposed approach; and
  - qualifications of personnel responsible for providing services and, particularly, the proposed leader (here, association with a local company might earn you points).
- Suppliers of goods:
  - quality and availability of proposed equipment and of spare parts;
  - availability and quality of after-sales service; and
  - length of time required to deliver equipment, parts, etc.

Once the executing agency has made its final selection, copies of all technical and financial proposals from firms that answered the call for tenders or that were invited to submit tenders will be sent to the ADB where the appropriate division, acting as an expert committee, will verify the methods and operations used by the executing agency in its call for tenders. It is, in fact, a matter of verifying whether the process was conducted in accordance with the Bank's guidelines on the acquisition of goods and services, and accepted by the borrowing countries in signing the credit agreement. Unless expressly ordered otherwise, only the executing agency is the official recipient of submissions.

Canadian companies sometimes omit the date on which their tenders expire. The date to which a tender is valid should be clearly indicated and distant enough that the executing agency may compare and evaluate it. Sufficient time must be allowed for the tender to be studied by the Bank, for obtaining final approval, and for informing the successful bidder in time to sign the contract before the deadline passes.

### At the Bank

Before returning to Canada, it is advisable to stop in Abidjan to take stock of your plans with the ADB project liaison officer, to clarify any final points, and to carry out the follow-up required for your project or projects.

In order to maximize the results of this visit, you should keep to essentials. Meeting the greatest number of experts possible in these few hours will not further your case. You should limit your activities to only a few sectors or, better yet, to a few projects. Before your interviews, prepare your questions to obtain the most exact answers to your requests for information. If not, you may find yourself leaving with no more information than when you arrived. Plan your interviews carefully, asking about specific subjects, chosen in advance. A good interview should not take more than 20 minutes. Taking longer can only create a poor impression with Bank personnel whose workload places constraints on their time.

When you visit the Bank, you should meet with the following officials, although it is becoming increasingly difficult to do so owing to the large number of company representatives waiting in line. Thus you should limit these meetings to the essential points.

- *The division chief of the sector in which you are interested:* this official is responsible for a team of experts who study, evaluate and monitor projects in one of the Bank's sectors of specialization. The division chief will be able not only to give you valuable information about a project, but also to provide information about other projects in that division and to tell you which officers are responsible for specific projects.
- *The project officer:* this person is responsible for several specific projects and will be your key contact with respect to technical data for the project.
- *The loan officer:* this official acts as a geographical desk officer, is familiar with loan agreements in the countries he/she is responsible for, and with other projects that may eventually come into the Bank system.

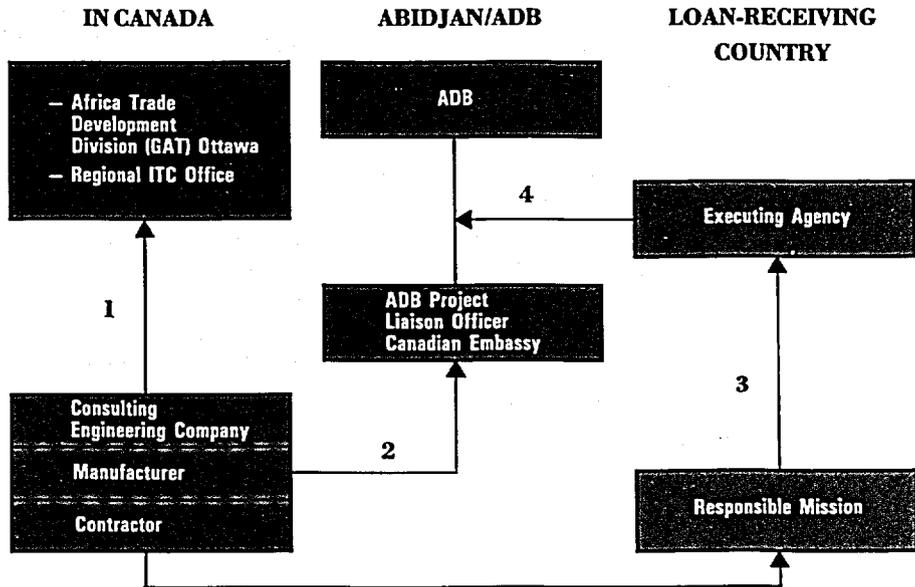
It is never a wasted effort to present these officials with your company's professional references and leave them with promotional brochures. These should not be too exhaustive, but should simply outline your major areas of activity and your professional experience in Africa. Bank personnel do not have sufficient time for lengthy consideration of all material left by consultants and manufacturers. They will remember you from these "snapshots" of your strongest sectors and African experience.

This preliminary work may pay off one day, particularly if you have registered your most able experts as individual consultants who can serve as project evaluators for the Bank. From time to time, such experts are called upon to participate in short-term contracts, in preparation, evaluation or supervision of work, or in economic or sectoral studies in borrowing countries. When specific experience is required, the choice of an individual consultant is made on the recommendation of the project officer who considers the individual records of consultants registered with the Group and from them selects the most suitable candidate.

This kind of experience not only makes your company noticeable to the Bank's sectoral experts, but also has the advantage of gaining recognition for your professional capabilities. Your firm can then learn the ADB's working methods and establish more personal relationships with the various experts in this financial group. This is an advantage that should not be overlooked. The Canadian Technical Assistance Fund had this type of experience in mind when it made available to the Bank, a total of \$7 million, with \$4.5 million earmarked to finance studies for identifying viable projects and for determining whether they could be assessed in advance. Needless to say, this fund, which is open to Canadian competitors only, will give many companies greater familiarity with the Bank's rules and methods of operation. The Canadian International Development Agency (CIDA)'s Industrial Co-operation Program may also provide assistance, if your company meets other eligibility criteria of this program.

## Outline of Suggested Procedure

To review the "initial steps" required to win a contract with the ADB, refer below to the diagram outline and listed steps of the procedures.



### Suggested Steps

<sup>1</sup> Preliminary request for information on ADB projects. Meeting with officer responsible for ADB projects, if necessary.

<sup>2</sup> Telex for information on project stage, deadlines, etc.

<sup>3</sup> Visit to executing agency to complete information, express interest in the project and introduce oneself. This visit may serve to identify and select

a local partner for the project or to find a representative, in the case of a manufacturer. Explain your project to the CIDA field representative and to the commercial delegate accredited to the loan-receiving country.

<sup>4</sup> On returning, visit the Abidjan Embassy to meet with the ADB project liaison officer, register at the Bank, and complete the follow-up for your project or projects.

## V. Suppliers of Goods and New Technology

**T**he procedure used by suppliers of goods does not differ noticeably from that for consulting engineering firms. Registration on the Bank's list of equipment suppliers is only the first step. As a manufacturer interested in the vast potential offered by the ADB, you should begin by systematically identifying projects that may require your products. Then, you should meet the project director in the executing agency and the consulting engineer who is drawing up the project's technical specifications. Such meetings will serve as an expression of your interest and introduction to your product and your manufacturing capability.

The battle for ADB contracts is fought in the field, and a Canadian supplier is well advised to associate with the commercial section of the Canadian Embassy responsible for the borrowing country, to find a local representative who will promote the product at the proper moment and will watch carefully over developments in the call for tenders.

Because European companies already have well-established distribution networks in Africa, Canadian manufacturers should double their efforts to make their products known and have them accepted, and also to build a reputation for quality and professional service with African customers.

For newer types of technology, ADB contracts represent a good opportunity to introduce new technology to the African continent. Very few Canadian firms are using their technological advantage to make themselves known at the ADB and the executing agencies. It is always possible for the commercial section in Abidjan to assist in organizing a meeting with the ADB to introduce new equipment, procedures or methods that can improve the cost-benefit position of a given project.

A concrete example of technology transfer appropriate to Africa in the field of energy transmission is the system of capacitive coupling developed by a Montreal firm.

This technology enables towns and villages along the electrical transmission lines to draw enough electricity for their own needs without significantly increasing project costs. Other new technology could be integrated into ADB-financed projects, thus increasing their immediate profitability, in the fields of health, telecommunications, or transportation, for example.

## VI. A Final Reminder

**T**he Africa Trade Development Division (GAT) in EAITC is most interested in opportunities presented by African Development Bank Group contracts. The projects financed by the Bank are expected to exceed \$10 billion by the year 2000.

This interest is a major reason behind Canada's contribution of \$7 million to the financial institution as part of the bilateral technical assistance fund which has been extended until 1990 and makes it possible to assign Canadian experts and consultants to Bank headquarters, to pay for training of ADB personnel or officials from countries that borrow from Canada, and to finance pre-investment studies on projects that may go into the Bank group system.

In order not to be left behind, the commercial sections of Canadian embassies on the African continent are making every effort to keep informed of the latest project developments and to send details to the various Canadian companies active in their specific geographical area. By taking advantage of the services your government offers and by calling upon the experience of commercial officers, you will be able to create a strategy which maximizes your chances for success in these markets. The experience acquired in the field by many Canadian companies that have participated in the bilateral programs of CIDA and in the Industrial Co-operation Program is virtually a pre-requisite for success in these complex and difficult markets that do not always produce short- and medium-term results.

## VII. Planning and Organizing

The purpose of this section is to help you to plan and organize your pursuit of ADB markets. Ask yourself the following questions. Have you...

### In Canada

- contacted the ADB project representative in the Africa Trade Development Division (GAT) of External Affairs and International Trade Canada — tel: (613) 990-8133 — or the International Trade Centre in your region?
- consulted the following documentation: the annual lending program, the latest *Quarterly Operational Summary*, and the project evaluations?
- discussed your market development plan with the ADB project representative in the Africa Trade Development Branch (GAT)?
- contacted the responsible Canadian mission as well as the Canadian Embassy in Abidjan — telex: 23593 or fax: (011-225) 32-7728 — to obtain information on the latest project stage, and the schedule for preparation and probable execution of the project?
- contacted, if necessary, the Canadian embassies or their offices in the ADB project countries to inform them of the purpose of your visit and to arrange a meeting with those responsible for carrying out the project?
- consulted with the authorities in Canada (embassy, consulate, etc) of the countries receiving the ADB loan to gain information about the entry requirements for these countries (visa, vaccination, etc.)?

### In the Project Country

- presented the professional references of your company to the project director, left a “letter of intent” officially expressing your desire to participate in the project, along with your company’s brochures and informed the Embassy in Abidjan and the ADB of your interest?
- explored, identified and started discussions to associate yourself with a local company or to find an agent?
- followed up your meetings with the Canadian trade commissioner accredited to the country receiving the loan?

### **In Abidjan**

- informed the ADB project liaison officer of your visit and its purpose and of the meetings desired?
- given priority to meeting with the ADB project liaison officer in the Embassy's commercial section, in order to discuss your project or projects and leave your documentation, including Bank registration forms, copy of your letter of intent, brochures, etc., to be followed up with Bank authorities?
- met with the project and loan officers at the Bank who are responsible for your project, in order to obtain all your information and to express your interest?
- upon returning to Canada, followed up regularly with the executing agency, your field officer, the Abidjan Embassy or the Africa Trade Development Division at External Affairs and International Trade Canada?

## VIII. Administrative Organization of the ADB

The organization of the ADB takes into account not only the nature of this institution but the national interests which it represents. The Bank has three levels of authority: the Board of Governors; the Board of Directors; and management. The remainder of the Bank consists of its various departments and services.

### The Highest Authorities

#### 1. The Board of Governors

Every member country has a governor representing it. The Board meets annually to review the Bank's general policy decisions and decide on new action plans as presented by the Board of Directors or Bank management. The Board also reserves the right to admit new members, increase capital, amend by-laws and handle elections to the Board of Directors and to the position of President.

Canada is represented on the Board by the Secretary of State for External Affairs.

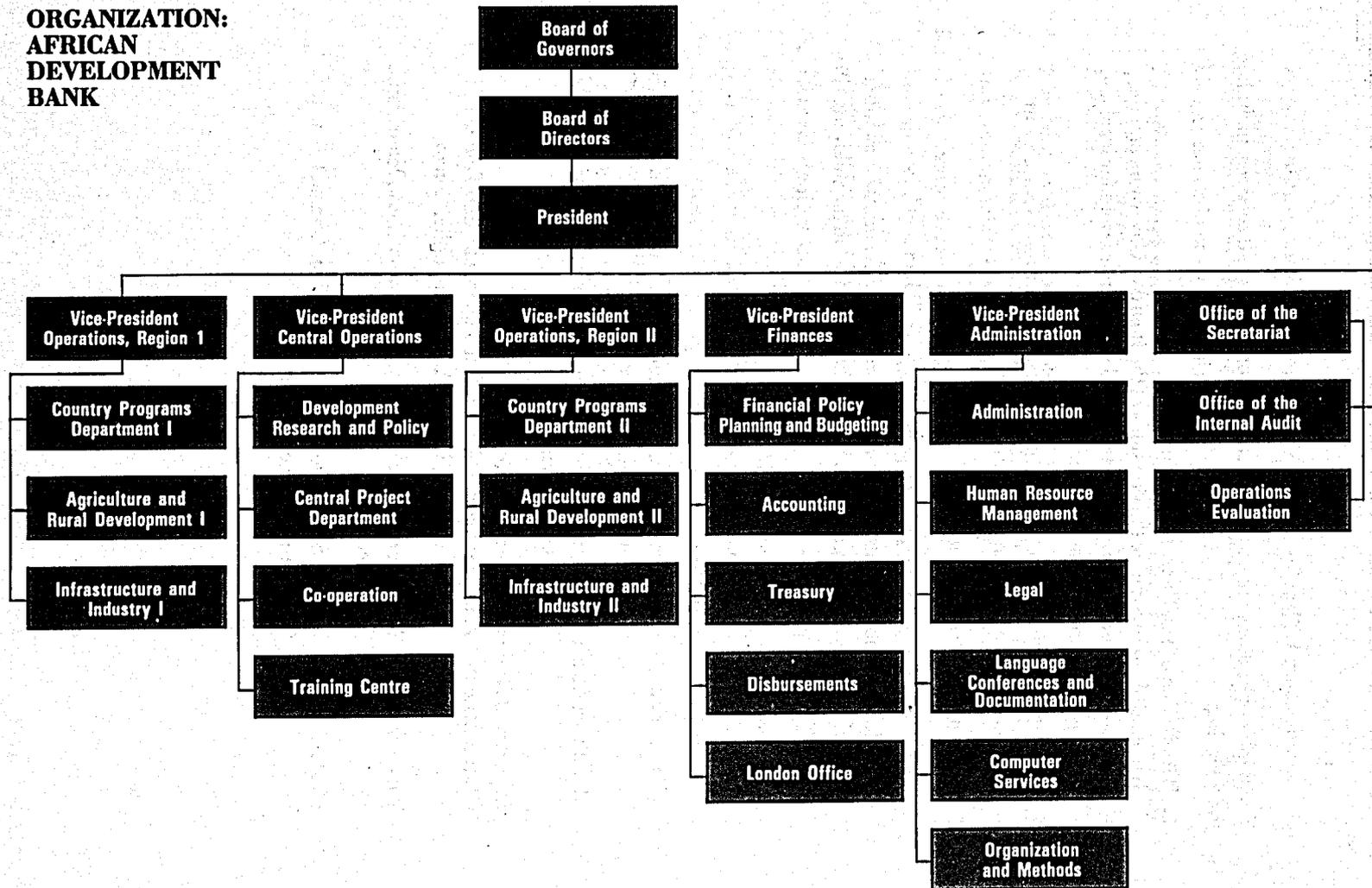
#### 2. The Board of Directors

Members are elected for three-year terms by the Board of Governors which consists of 18 directors. Members are responsible for general operations of the Bank. The Canadian director also represents the following countries: Spain, Yugoslavia, South Korea, and Kuwait.

#### 3. President and Managing Director of the Bank and Chairman of the Board of Directors

Elected by the Board of Governors for a five-year, renewable term, the President manages the Bank's current operations, is responsible for staff organization and is the Bank's legal representative. Four vice-presidents assist the President and, together they constitute the Bank's management. The vice-presidents are appointed by the Board of Directors.

**ORGANIZATION:  
AFRICAN  
DEVELOPMENT  
BANK**



## The Operational Side

The Bank's operations are carried out by 23 departments and services, including the following:

### 1. The Office of the Secretary-General

Responsible for executing the decisions of the Board of Governors and the Board of Directors, for organizing the Board's documents, and for legal and protocol questions with the host nation.

### 2. The Offices of the Internal Auditor and of Operations Evaluation

Responsible for monitoring the Bank's activities.

### 3. Operations: Regions I and II

#### A) Country Programs: Departments I and II

Two departments, responsible for maintaining close relations with member countries and preparing programs for member countries in the following sub-regions of Africa:

##### *Department I: North, Eastern and Southern Africa*

North Africa: Morocco, Algeria, Tunisia, Djibouti, Somalia, Libya, Egypt, Sudan

East Africa: Burundi, Madagascar, Uganda, Seychelles, Ethiopia, Rwanda, Comoro, Mauritius, Kenya

Southern Africa: Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Zambia, Swaziland, Zimbabwe, Tanzania

##### *Department II: West and Central Africa*

Central Africa: Zaire, Equatorial Guinea, Gabon, Angola, Sao Tomé, Cameroon, Chad, Central African Republic, Congo

West Africa I: Mali, Senegal, Burkina Faso, Niger, Ivory Coast, Mauritania, Togo, Benin

West Africa II: Nigeria, Sierra Leone, Liberia, Gambia, Ghana, Guinea, Cape Verde, Guinea-Bissau

**B) Agriculture and Rural Development Department: Departments I and II**

Responsible for identifying, preparing and evaluating projects and for supervising projects in progress in this sector.

**C) Infrastructure and Industry: Departments I and II**

These departments' responsibilities cover the same tasks as above, in their respective sectors.

**4. Planning and Research Department**

Responsible for carrying out studies, especially on questions of general policy and development, of interest to the Bank's member countries.

**5. Co-operation Department**

Its responsibility is mobilization of financial resources from bilateral and international sources for technical assistance and making the Bank's goals and activities internationally known.

**6. Central Project Unit**

Responsible for assisting the vice-chairman of operations in co-ordination of activities of the operational departments.

**7. Other Services**

- Financial Department
- Administrative Department
- Development Research Policy Department
- Training Centre

## IX. Useful Addresses in Canada and Africa



### In Canada

#### External Affairs and International Trade Canada

Africa Trade Development Division (GAT)  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G2  
Telephone: (613) 990-8133

#### International Trade Centres

##### ALBERTA

International Trade Centre  
Canada Place  
Suite 540  
9700 Jasper Avenue  
Edmonton, Alberta  
T5J 4C3  
Telephone: (403) 495-2944  
Telex: 0372762  
Fax: (403) 495-4507

International Trade Centre  
Suite 1100  
510-5th Street Southwest  
Calgary, Alberta  
T2P 3S2  
Telephone: (403) 292-6660  
Fax: (403) 292-4578

##### BRITISH COLUMBIA

International Trade Centre  
P.O. Box 11610  
900-650 West Georgia Street  
Scotia Tower  
Vancouver, British Columbia  
V6B 5H8  
Telephone: (604) 666-1444  
Telex: 0451191  
Fax: (604) 666-8330

##### MANITOBA

International Trade Centre  
8th Floor  
330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 2V2  
Telephone: (204) 983-8036  
Telex: 0757624  
Fax: (204) 983-2187

##### NEW BRUNSWICK

International Trade Centre  
Assumption Place  
770 Main Street  
P.O. Box 1210  
Moncton, New Brunswick  
E1C 8P9  
Telephone: (506) 857-6452  
Telex: 0142200  
Fax: (506) 857-6429

##### NEWFOUNDLAND AND LABRADOR

International Trade Centre  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's, Newfoundland  
A1B 3R9  
Telephone: (709) 772-5511  
Telex: 0164749  
Fax: (709) 772-2373

**NOVA SCOTIA**

International Trade Centre  
Central Guarantee Trust Building  
1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Telephone: (902) 426-7540  
Telex: 01922525  
Fax: (902) 426-2624

**ONTARIO**

International Trade Centre  
4th Floor  
Dominion Public Building  
1 Front Street West  
Toronto, Ontario  
M5J 1A4  
Telephone: (416) 973-5053  
Telex: 06524378  
Fax: (416) 973-8161

**PRINCE EDWARD ISLAND**

International Trade Centre  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown, P.E.I.  
C1A 7M8  
Telephone: (902) 566-7400  
Telex: 01444129  
Fax: (902) 566-7450

**QUEBEC**

International Trade Centre  
Stock Exchange Tower  
800 Victoria Square  
Room 3800  
P.O. Box 247  
Montreal, Quebec  
H4Z 1E8  
Telephone: (514) 283-8185  
Telex: 05560768  
Fax: (514) 283-3302

**SASKATCHEWAN**

International Trade Centre  
6th Floor  
105-21st Street East  
Saskatoon, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Telephone: (306) 975-5925  
Telex: 0742742  
Fax: (306) 975-5334

**Industry, Science and Technology  
Canada**

**BUSINESS CENTRE**

Industry, Science and Technology  
Canada (ISTC)

235 Queen Street

Ottawa, Ontario

K1A 0H5

Telephone: (613) 995-5771

**NORTHWEST TERRITORIES**

Industry, Science and Technology  
Canada

Precambrian Building

P.O. Box 6100

Yellowknife, Northwest Territories

X1A 2R3

Telephone: (403) 920-8578

Fax: (403) 873-6228

AES: (403) 920-2618

**YUKON**

Industry, Science and Technology  
Canada

108 Lambert Street

Suite 301

Whitehorse, Yukon

Y1A 1Z2

Telephone: (403) 668-4655

Telex: 0142200

Fax: (403) 668-5003

## **In Africa**

### **African Development Bank**

Canadian Executive Director

African Development Bank

01 BP 1387, Abidjan 01

Telephone: 32.99.08

Telex: 23498 (AFDEV)

Fax: (225) 32.96.82

### **Canadian Embassy**

Attn: Counsellor (Commercial Affairs)

BP 4104, Abidjan 01

Edifice Trade-Center

Cable: DOMCAN ABIDJAN

Telephone: (011-225) 32.20.09

Telex: (983) 23593

(DOMCAN CI)

Fax: (011-225) 32.77.28

**Canadian Embassies in Africa**

**ABIDJAN, Ivory Coast:** Mali, Burkina Faso, Niger, Liberia, Sierra Leone

**ADDIS ABABA, Ethiopia:** Djibouti  
Unity Square  
P.O. Box 1130  
Cable: DOMCAN ADDIS ABABA  
Telephone: (011-251-1) 15.11.00;  
15.92.00

Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS)  
Fax: (011-251-1) 51.28.18

**ALGIERS, Algeria**  
27 bis, rue Ali Massoudi  
Hydra 16 000  
C.P. 225, Gare Alger  
Cable: CANAD DZ  
Telephone: (011-213-2) 60.66.11;  
60.61.90

Telex: (408) 66043 (CANAD DZ)  
Fax: (011-213-2) 60.59.20

**CONAKRY, Guinea**  
P.O. Box 99  
Telephone: (011-224) 46-37-33;  
46-37-32  
Telex: (0995) 2170 (DOMCAN GE)  
Fax: (011-224) 44-23-95

**DAKAR, Senegal:** Gambia, Guinea-Bissau, Mauritania, Cape Verde Islands  
45, avenue de la République  
C.P. 3373  
Cable: DOMCAN DAKAR  
Telephone: (011-221) 23.92.90  
Telex: 632 (DOMCAN SG)  
Fax: (011-221) 23.87.49

**HARARE, Zimbabwe:** Zambia, Mozambique, Malawi, Botswana  
45 Baines Avenue  
P.O. Box 1430

Cable: CANAD HARARE  
Telephone: (011-263-4) 73.38.81  
Telex: (907) 4465  
(4465 CANADA ZW)  
Fax: (011-263-4) 73.68.33

**KINSHASA, Zaire:** Burundi, Rwanda, People's Republic of Congo, Angola  
Av. Wangata et boul. du 30 juin  
Edifice Shell  
C.P. 8341

Cable: DOMCAN KINSHASA  
Telephone: (011) 22-706; 24-346  
Telex: (982) 21303  
(21303 DOMCAN ZR)

**LAGOS, Nigeria:** Ghana, Benin, Togo  
Ikoyi Station  
P.O. Box 54506

Cable: CANADIAN LAGOS  
Telephone: (011-234-1) 612382;  
612385  
Telex: (905) 21275  
(21275 DOMCAN NG)  
Fax: (011-234-1) 614691

**CAIRO, Egypt:** Sudan  
6 Sharia Mohamed Fahmi el Sayed  
Garden City  
Kasr el Doubara Post Office,  
P.B. 2646  
Cable: DOMCAN CAIRO  
Telephone: (011-20-2) 354-3110  
Telex: (91) 9-2677 (CANCAR UN)  
Fax: (011-20-2) 355-7276

**LIBREVILLE, Gabon:** Equitorial  
Guinea, Sao Tomé and Principe  
P.O. Box 4037  
Telephone: (011-241) 74.34.64,  
65, 66  
Telex: 5527 GO (DOMCAN 5527 GO)  
Fax: (011-241) 74.34.66

**NAIROBI, Kenya:** Uganda, Tanzania,  
Mauritius, La Réunion, Madagascar,  
Comoro Islands, Seychelles Islands  
Comcraft House  
Haile Selassie Avenue  
P.O. Box 30481  
Cable: DOMCAN NAIROBI  
Telephone: (011-254-2) 334033-38  
Telex: (987) 22198 (DOMCAN)  
Fax: (011-254-2) 334090

**PRETORIA, South Africa:** Lesotho,  
Swaziland, St. Helena  
Nedbank Plaza  
Corner of Church and Beatrix  
Arcadia, Pretoria 0083  
(P.O. Box 26006  
Arcadia, Pretoria 0007)  
Cable: CANDOM PRETORIA  
Telephone: (011-27-12) 325-2910  
Telex: (95) 3-22112 CANAD SA  
Fax: (011-27-12) 323-1564

**RABAT, Morocco**  
13 bis, rue Jaafar As-Sadik  
C.P. 709  
Rabat-Agdal  
Telephone: (011-2127) 713-75, 76, 77  
Telex: (407) 31964M  
(CDARABAT 31964M)  
Fax: (011-212-7) 728-87

**TUNIS, Tunisia:** Libya  
3, rue du Sénégal  
Place de Palestine  
C.P. 31  
Belvédère  
Cable: DOMCAN TUNIS  
Telephone: (011-216-1) 286-577,  
337, 619  
Telex: (409) 15324  
(15324 DOMCAN TN)  
Fax: (011-216-1) 893-706

**YAOUNDÉ, Cameroon:** Chad, Central  
African Republic  
Immeuble Stamatiades  
Avenue de l'Indépendance  
C.P. 572  
Cable: DOMCAN YAOUNDÉ  
Telephone: (011-237) 22.18.87,  
22.10.90  
Telex: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN)  
Fax: (011-237) 2210-90, ext. 311

Note: There are also Canadian embassies in Accra, Ghana and Dar-es-Salaam, Tanzania. However, these do not have a resident trade commissioner. It is therefore advised that you contact the responsible trade mission in Lagos and Nairobi respectively.

## Appendix – Bibliography

*Plan of operations for the Bank group, 1982–1986:*

Document ADF/BD/82/175, November 29, 1982

*ADB: An instrument for economic development and co-operation*

Document ADB/BD/WP/84/04, December 29, 1983

*ADB/ADF Annual Report 1983*

Information brochures:

- *The Agreement Creating the African Development Bank*
- *Employment of Consultants by the African Development Fund and its Borrowers*
- *Utilizing Advisory Services*
- *Rules and Procedures for Contracts in Conjunction with ADF Loans*
- *Loans and Investments*
- *Technical Assistance*
- *Basic Data*
- *Facts and Figures*

LA BANQUE  
AFRICAINNE DE  
DÉVELOPPEMENT

GUIDE

DE L'EXPERT -

CONSEIL

ET DU

MANUFACTURIER

CANADIENS

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20051359 9

Tel : (613) 990-8133

K1A 0G2

Ottawa (Ontario)

125, promenade Sussex

extérieur Canada

Affaires extérieures et Commerce

Afrique (GAT)

Direction de l'expansion du commerce en

DOCS

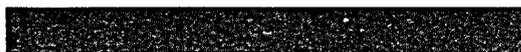
CA1 EA417 90A22 EXF

African Development Bank : guide  
for Canadian consultants and  
manufacturers. --

43255896

# La Banque africaine de développement

## Guide de l'expert-conseil et du manufacturier canadiens



Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada

## Table des matières

	PAGE
I. INTRODUCTION	2
II. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LA BAD	3
III. LA PASSATION DES MARCHÉS	6
IV. DÉMARCHES À SUIVRE	9
V. FOURNISSEURS DE BIENS ET TECHNOLOGIES NOUVELLES	15
VI. UN DERNIER RAPPEL	16
VII. VOTRE FEUILLE DE ROUTE	17
VIII. ORGANISATION ADMINISTRATIVE DE LA BAD	19
IX. ADRESSES UTILES AU CANADA ET EN AFRIQUE	23
ANNEXE — BIBLIOGRAPHIE	28

## I. Introduction

**A**u cours de la période 1987-1991, la Banque africaine de développement a promis de prêter 5,65 milliards d'UCB (1 UCB = 1,68\$ CAN), tandis que le Fonds africain de développement projette de fournir 2,22 milliards d'UCF (1 UCF = 1,54\$ CAN) entre 1988 et 1990. Avec le Fonds spécial du Nigeria, ceux-ci constituent le Groupe de la Banque africaine de développement (BAD)

Le potentiel de la Banque s'accroît continuellement car ces montants sont supérieurs à la valeur cumulative des prêts octroyés par le Groupe BAD depuis sa création en 1963 jusqu'à 1984. Les secteurs prioritaires de la Banque au cours des prochaines années seront l'agriculture, les travaux publics, l'éducation, la santé, les transports et l'industrie.

Dans un autre ordre d'idées, il nous semble que les sociétés canadiennes n'arrivent pas à profiter de toutes les possibilités qu'offrent les débouchés créés grâce au financement de cette importante institution régionale.

Ce document vise à expliquer, d'une part, la procédure d'attribution des contrats ainsi que les débouchés offerts par la BAD et, d'autre part, à aider les sociétés canadiennes d'experts-conseils et les fournisseurs canadiens de biens à mieux comprendre les conditions qu'ils devront remplir afin de conquérir l'un ou l'autre des nombreux marchés qui leur sont ouverts.

## II. Renseignements généraux sur la BAD

### Sources d'information accessibles

**L**es 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

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 un exposé des compétences techniques 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 devrait faire parvenir les documents attestant de ses démarches à la section commerciale de l'ambassade à Abidjan afin qu'elle fasse part aux autorités de la BAD de son intérêt à l'égard du projet lors des visites de l'agent de liaison à la Banque. Enfin, il devrait rencontrer les responsables et experts du projet à l'organe d'exécution autant de fois que nécessaire afin de se tenir informé de l'évolution du projet et de bien se faire connaître et apprécier. Il ne faut surtout pas négliger l'aspect primordial des relations interpersonnelles avec ses 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 avenues de collaboration et d'association possibles avec leurs homologues locaux. Il existe de plus en plus de sociétés africaines d'experts-conseils désireuses de participer aux projets de la BAD. Déjà, certaines d'entre elles remportent des succès non négligeables. Cette tendance se remarque d'ailleurs depuis quelque temps dans les critères que la Banque et les pays bénéficiaires ont établis quant aux choix des sociétés. Une association pourra certainement contribuer à réduire les nombreux frais liés aux coûts de la préparation et du suivi des offres de service.

Contrairement à ce que croient plusieurs des sociétés canadiennes, ce n'est pas la Banque qui fait la sélection première des offres présentées dans le cadre d'un projet (assistance technique, exécution, supervision et contrôle, fourniture d'équipements) mais bien l'organe d'exécution du projet. Le rôle de la BAD se limite principalement au contrôle et à la surveillance des activités conformément aux procédures d'acquisition de biens et de services exposées dans ses règlements.

Par ailleurs, l'organe d'exécution est un organisme désigné par le pays emprunteur et par la Banque. Il peut s'agir d'un ministère, d'une entreprise publique ou semi-publique, d'une agence gouvernementale, voire d'une entreprise privée. Son rôle débute par la préparation des termes de références (TDR), l'exercice de pré-sélection s'il y a lieu (constitution des listes restreintes, lancement des appels

d'offres, en passant par l'examen et la sélection des propositions reçues jusqu'à la négociation des contrats d'exécution). Ce rôle est soumis à une série de contrôles : au stade de la sélection des ingénieurs-conseils, à celui de l'établissement du cahier des charges, et lors du dépouillement des offres. On obtiendra les nom et adresse de l'organe d'exécution de la mission responsable dans le *Résumé trimestriel des Opérations* ou les fiches préparées par la BAD, ou encore auprès du chargé de projet lui-même.

### **Enregistrement des sociétés**

La Banque maintient un fichier de conseillers individuels, de sociétés de génie-conseil, d'entrepreneurs et de sociétés de matériel et de fournitures. Le fait pour une société de figurer dans l'une ou l'autre de ces listes ne constitue en aucune manière un agrément formel, ni ne confère un droit ou un privilège quelconque dans le choix de la Banque ou de ses emprunteurs.

Du reste, la BAD préfère agréer pour chaque projet particulier une liste restreinte de sociétés plutôt que d'établir un long répertoire de sociétés à compétence générale. C'est pourquoi ces listes servent principalement de registre comportant les références professionnelles des sociétés que les experts de la Banque peuvent consulter à leur gré avant de donner leur approbation lors de la constitution des listes restreintes.

Vous pouvez vous procurer l'un ou l'autre de ces formulaires d'enregistrement auprès du responsable du registre de la BAD, de l'ambassade à Abidjan ou auprès de la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

### III. La passation des marchés

**L'**une des conditions essentielles pour obtenir un contrat de tout organisme international de financement repose sur la connaissance du cheminement d'un projet, notamment entre l'étape de l'étude du projet et l'octroi du financement. Seule une bonne connaissance de ces mécanismes permettra aux entreprises d'intervenir à bon escient

La préparation des projets à la BAD ne diffère pas de celle prévue dans d'autres organismes du genre comme la Banque mondiale. L'exécution des projets se fait en cinq étapes importantes : la définition, la préparation, l'évaluation, la négociation, l'approbation et la signature du prêt, la mise en œuvre et l'évaluation *a posteriori*.

#### La définition

Le choix d'un projet découle d'un accord entre le pays emprunteur qui tient compte de son plan national de développement et la Banque, selon ses objectifs prioritaires.

À ce stade, la Banque enverra ses experts en mission exploratoire et les chargera de procéder à un premier examen du projet *in situ* et de prendre contact avec les autorités du pays. Les informations reçues alors permettront aux sociétés canadiennes de prendre connaissance des débouchés possibles dans leur secteur d'activité.

#### La préparation

Cette étape menée sous la responsabilité des pays emprunteurs comprend plusieurs études préparatoires (techniques, économiques, financières et institutionnelles, etc.). C'est à ce stade que sont choisis les experts-conseils dont les travaux orienteront de manière décisive la nature des fournitures du projet. Les fournisseurs canadiens de biens doivent, dès cette étape, prendre des renseignements sur la nature et les spécifications des équipements désignés auprès de l'organe d'exécution du projet, du groupe d'ingénieurs-conseils choisi pour préparer le projet et auprès du chargé de projet de la Banque.

## L'évaluation

Cette phase consiste à faire vérifier par les experts de la BAD tous les éléments du projet, car il s'agira à ce moment de justifier non seulement son utilité, mais aussi sa faisabilité technique. À la suite de plusieurs missions sur le terrain et de multiples retouches, un rapport d'évaluation (ou proposition de prêt) sera rédigé et soumis à l'approbation du conseil d'administration. Entre-temps, le Comité des prêts de la Banque négociera et se mettra d'accord avec le pays emprunteur sur les termes techniques et financiers (signature de l'accord de prêt). C'est au cours de l'évaluation que l'on examinera la nature des biens et services qui devront être financés et la meilleure façon d'en faire l'acquisition. Le rapport d'évaluation représente une très bonne source de renseignements sur le calendrier de réalisation, de même que sur la nature et la quantité des fournitures qui feront l'objet d'appels d'offres.

## La mise en œuvre

Une fois la question du financement réglée, le pays emprunteur désirera entreprendre le plus rapidement possible la réalisation du projet et procéder au choix des experts-conseils, des entrepreneurs et des fournisseurs par voie d'appels d'offres internationaux. Le personnel de la Banque (départements des programmes par pays et départements des projets) suivra l'évolution du projet pour s'assurer que l'acquisition des biens et services est conforme aux directives établies par la BAD dans l'accord de prêt et que l'emprunteur a posé des conditions équitables à toutes les entreprises soumissionnaires. Lorsque les conditions de prêt auront été remplies et que l'on aura réalisé quelque progrès, la Banque procédera aux décaissements selon les termes de l'accord de prêt.

Enfin, il convient de noter que même si le principe des appels d'offres internationaux demeure la règle d'or de la BAD pour l'attribution des contrats, il existe certaines différences sur le plan des modalités d'application quant aux préférences accordées aux entreprises locales :

- Afin d'augmenter la participation de firmes africaines aux contrats financés par la Banque, une préférence pouvant atteindre jusqu'à 15 % peut être accordée à des compagnies locales lors de l'évaluation des offres. Ainsi, la compétitivité de votre offre pourrait être améliorée par la formation d'un partenariat avec une entreprise locale pour le projet.
- Le lancement des appels d'offres de fournitures en multiples lots séparés a eu pour effet de favoriser la participation de fabricants spécialisés et de PME locales.
- Dans certains secteurs où l'offre est spécialisée ou concentrée, il se peut que l'on procède à une interrogation directe des entreprises.

## L'évaluation *a posteriori*

Cette évaluation rétrospective a pour objet de vérifier la conformité du projet avec ses objectifs initiaux et de tirer des leçons de l'expérience acquise au fur et à mesure des interventions.

Le programme de prêts annuel donne un résumé des projets à venir que le Groupe BAD prévoit financer. Ce document, que l'on peut se procurer auprès des Affaires extérieures et Commerce extérieur à Ottawa, est un bon point de départ pour l'identification de possibilités. Le résumé trimestriel des opérations est une autre source d'information sur les projets. Nous recommandons aux sociétés d'entreprendre leurs démarches dès l'apparition des projets dans le résumé trimestriel des opérations du Groupe de la BAD. Ceci leur permettra de se préparer en rencontrant les responsables auprès des organes d'exécution, des agents de projets et de prêts à la Banque et, s'il y a lieu, de trouver un agent compétent dans le pays emprunteur qui s'occupera de suivre l'évolution du projet et le lancement des appels d'offres.

L'expérience montre qu'il est important que les entreprises soient informées des projets bien avant le lancement des appels d'offres. Ce n'est pas qu'à ce stade les jeux soient déjà faits... L'entreprise qui ne découvre un projet qu'au moment de l'appel d'offres souffre d'un handicap sérieux par rapport à des concurrents qui auront eu le temps de se préparer. Il faut noter que les délais accordés pour répondre aux appels d'offres sont généralement très courts, souvent six semaines ou deux mois, desquels il faut déduire le temps nécessaire pour se procurer le cahier des charges et faire parvenir les offres, d'où l'intérêt pour les entreprises canadiennes d'obtenir les renseignements disponibles antérieurement aux appels d'offres.

## IV. Démarches à suivre

### À la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT)

**V**ous avez entendu parler de la participation du Canada au capital du Groupe de la BAD et vous aimeriez tenter votre chance dans l'un des nombreux projets financés par cette institution.

Vous vous renseignez donc auprès de la Direction de l'expansion du commerce en Afrique, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, où le responsable des projets de la BAD vous suggère dans un premier temps de faire enregistrer votre firme et ensuite de consulter, à la Direction, le programme annuel des prêts, les fiches de projet du même programme, ainsi que le dernier *Résumé trimestriel des Opérations* du Groupe de la Banque, afin d'arrêter votre choix sur des projets susceptibles de vous intéresser. Le Centre du commerce international (CCI) de votre région pourra également vous fournir des renseignements très utiles au stade initial.

Cette première démarche essentielle vous aidera à choisir certains projets dans les pays qui vous intéressent. L'agent responsable des projets de la BAD à la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT) pourra vous conseiller, notamment sur les meilleures façons d'exploiter un marché dans le cadre des projets de la BAD sur le continent africain.

Une autre étape non moins importante consiste à obtenir auprès de la mission responsable ou de l'agent de liaison des projets de la BAD à l'ambassade du Canada à Abidjan, des renseignements utiles concernant votre projet : état d'avancement, échéanciers divers, etc. La réponse à votre télex vous permettra ensuite de mieux préparer votre visite auprès de l'organe d'exécution dans le pays bénéficiaire du prêt.

### À l'organe d'exécution

Lorsque vous aurez obtenu ces renseignements, vous vous rendrez sur place rencontrer les responsables du projet.

En plus de compléter vos données techniques sur le projet, il vous sera nécessaire de bien présenter l'expérience et les références professionnelles de votre société auprès du responsable en question. Vous devriez conclure votre rencontre en remettant au directeur du projet une « lettre d'intention » afin d'exprimer officiellement l'intérêt de votre société à être appelée à participer aux consultations. Une copie de cette lettre devrait être envoyée au Département des programmes par pays de la BAD et à l'ambassade à Abidjan.

Le choix de la firme de génie-conseil se fait habituellement par l'établissement d'une liste restreinte (les directives de la BAD demandent que des firmes de différents pays soient représentées) ou par un appel de préqualification de sociétés lorsque le nombre de sociétés intéressées et la spécificité du projet l'exigent. Selon le dire d'experts de la Banque, les sociétés d'experts-conseils qui réussissent à mener à bien des projets du Groupe de la BAD se rendent ordinairement de deux à trois fois auprès de l'organe d'exécution. Il vaudrait peut-être mieux que certaines des sociétés canadiennes s'associent à d'autres partenaires ou à des sociétés d'experts-conseils locaux si elles veulent maximiser leurs chances de succès à un moindre coût.

Il vous sera utile de vérifier les dates de lancement des appels d'offres, la composition des divers lots de fournitures, les meilleurs moyens d'expédition de votre soumission dans les temps requis. N'oubliez pas qu'à moins de confier expressément la tâche à la Banque, c'est l'organe d'exécution qui mènera toutes les opérations liées au lancement des appels d'offres et à la sélection des firmes gagnantes. Les appels d'offres internationaux sont publiés dans la revue *Development Business* et dans un journal local.

La sélection s'effectue en premier lieu en analysant les offres techniques, selon leur conformité aux Termes de référence et à la tâche à accomplir précédemment définis dans les cahiers des charges. Seules la proposition ayant reçu la meilleure note technique ainsi que celles qui se situeront à l'intérieur d'un écart de 10 % par rapport à la première, seront normalement jugées acceptables. On ouvre alors l'enveloppe financière des propositions acceptables, et c'est la moins-disante qui est retenue. Dans l'évaluation, les facteurs suivants seront pris en considération :

- Pour la société de génie-conseil :
  - réputation générale de la société
  - qualifications techniques et expérience générale
  - expérience dans des projets similaires
  - connaissance du pays et de l'environnement du projet
  - convenance du programme de travail et démarche proposée
  - qualification du personnel chargé de l'exécution des services et en particulier du chef de mission proposé (ici, une association avec une société locale pourra vous faire gagner des points).
- Fournisseurs de biens :
  - qualité et disponibilité du matériel proposé et des pièces de rechange
  - existence et qualité du service après-vente
  - délai de livraison des équipements et des pièces de rechange, etc.

Suivant le choix définitif de l'organe d'exécution, les copies de toutes les propositions techniques et financières des sociétés ayant répondu aux appels d'offres ou encore, des sociétés invitées à participer, seront acheminées à la BAD où un comité d'experts vérifiera les méthodes et le cheminement des appels d'offres utilisés par l'organe d'exécution. En fait, il s'agit de vérifier si le déroulement du processus est en accord avec les directives d'acquisition des biens et services édictées par la Banque et acceptées par le pays emprunteur au moment de la signature de l'accord de crédit. Par ailleurs, à moins d'un mandat exprès, c'est l'organe d'exécution qui demeure le seul réceptionnaire des soumissions.

Nos sociétés oublient parfois d'indiquer la date à partir de laquelle on pourra considérer leur proposition périmée. Il importe de clairement déterminer la date de validité d'une proposition et d'accorder un délai suffisamment long pour permettre à l'organe d'exécution de la comparer à d'autres et de l'évaluer. Il faut allouer assez de temps pour permettre à la Banque d'étudier la recommandation d'adjudication, obtenir les approbations finales et, ensuite, informer à temps le soumissionnaire retenu pour conclure le marché avant la date limite.

### **À la BAD**

Sur le chemin du retour, nous vous conseillons de vous arrêter à Abidjan afin de faire le point sur vos projets avec l'agent de liaison des projets de la BAD, de clarifier les derniers détails et faire les suivis nécessaires de votre projet.

Afin de maximiser les résultats de cette visite, limitez-vous à l'essentiel. Le fait de rencontrer le plus grand nombre possible d'experts durant ces quelques heures ne vous rapportera pas davantage. Il faut limiter votre champ d'action à quelques secteurs ou, de préférence, à quelques projets. Avant vos rencontres, vous préparerez vos sujets de discussion de manière à obtenir les réponses exactes à vos demandes de renseignements. Sinon, vous risquez de ne pas être mieux informés qu'avant votre visite. Préparez vos rendez-vous avec soin, en posant les questions qui portent sur des sujets spécifiques et préalablement définis. Une bonne entrevue ne devrait pas durer plus de 20 minutes car les experts de la Banque sont souvent très occupés; la faire durer ne pourra que causer une mauvaise impression.

Au cours d'une mission à la BAD, nous vous suggérons de rencontrer les fonctionnaires suivants, quoiqu'il soit de plus en plus difficile de rencontrer ces experts vu le très grand nombre de représentants de sociétés qui se présentent. Nous croyons bon de répéter qu'il faut limiter ces rencontres à l'essentiel.

- *Le chef de division du secteur d'activité en cause* : ce fonctionnaire est responsable d'une équipe d'experts chargés d'étudier, d'évaluer et de contrôler les projets dans l'un ou l'autre des secteurs de spécialité de la Banque. Le chef de division pourra non seulement vous donner de précieux renseignements sur un projet, mais aussi vous informer d'autres projets de sa division et vous indiquer le nom de l'expert (ou des experts) chargé(s) d'effectuer le suivi de projets particuliers.
- *Le chargé de projet* : cet expert a pour fonction de suivre quelques projets bien déterminés. Il sera votre principal point de contact en ce qui a trait aux données techniques des projets.
- *Le chargé de prêt* : cet expert joue le rôle d'un chef de pupitre géographique. Il connaît bien la situation des accords de prêts des pays dont il a la responsabilité, ainsi que des autres projets de ces pays qui éventuellement pourront entrer dans la filière de la BAD.

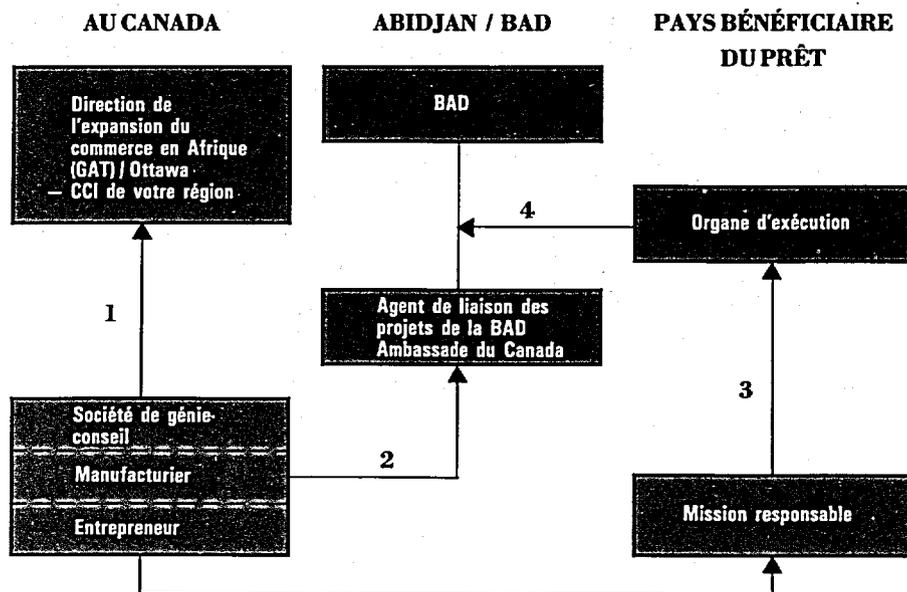
Il n'est jamais inutile de présenter à ces fonctionnaires les références professionnelles de votre société et de leur laisser vos brochures. Ces dernières ne devraient pas être exhaustives mais plutôt présenter de façon schématique vos principaux secteurs d'intervention ainsi que votre expérience professionnelle en Afrique. Les fonctionnaires n'ont pas le temps d'étudier en profondeur tout le matériel didactique laissé par les experts-conseils ou les manufacturiers. Ils songeront à vous en se rappelant de brefs compte rendus sur vos points forts et vos expériences en terre africaine.

Ce travail d'information pourra un jour s'avérer rentable si vous avez inscrit vos meilleurs spécialistes à titre d'experts-conseils individuels pouvant offrir leurs services à l'une ou l'autre des nombreuses missions d'évaluation de la Banque. Ces experts-conseils sont appelés à participer parfois à titre individuel, sur la base de contrats temporaires, à la préparation, l'évaluation ou la supervision de travaux ou, encore, à prendre part à des missions d'études économiques ou sectorielles dans l'un ou l'autre des pays emprunteurs. Lorsqu'une expérience particulière est requise, le choix de l'expert-conseil individuel est fait sous la recommandation du chargé de projet qui, par l'étude des fiches individuelles des experts-conseils enregistrés auprès du Groupe, sélectionnera le candidat lui paraissant le plus apte à remplir la mission désirée.

Pareille expérience aura pour avantage non seulement de singulariser votre société auprès des experts sectoriels de la Banque mais en outre de faire reconnaître vos compétences professionnelles. Elle permettra aussi à votre société d'apprendre les méthodes de travail de la BAD, et d'établir des rapports plus personnels avec les différents experts de ce groupe financier, élément certes non négligeable. C'est dans cette perspective qu'a été institué en 1989 le Fonds canadien d'assistance technique (FCAT), qui met à la disposition de la BAD une somme totale de 7 millions de dollars, dont 4,5 millions sont destinés au financement d'études relatives à la définition et à l'évaluation de la faisabilité de projets viables. Il va sans dire que ce fonds limité à la seule concurrence canadienne permettra à plusieurs de nos sociétés de mieux connaître les règles et méthodes de fonctionnement de la Banque. Il est également possible d'obtenir une aide au titre du programme de Coopération industrielle de l'ACDI, dans la mesure où votre entreprise satisfait aux autres critères d'éligibilité de ce programme.

## Schéma de la procédure suggérée

En guise de conclusion aux « premières démarches » à effectuer pour obtenir un contrat à la BAD, nous avons résumé nos conseils en un schéma dont la simplicité permettra de mieux comprendre la procédure suggérée.



### Démarches suggérées

<sup>1</sup> Demande préliminaire de renseignements sur les projets de la BAD. Rencontre avec l'agent responsable des projets de la BAD si nécessaire.

<sup>2</sup> Téléx demandant des renseignements concernant l'état d'avancement d'un projet, les divers échéanciers, etc.

<sup>3</sup> Visite à l'organe d'exécution pour compléter l'information, manifester l'intérêt pour le projet et se faire connaître. À cette occasion, la société

pourra choisir un partenaire local dans le cadre du projet ou le manufacturier pourra y trouver un agent. Faire connaître votre projet au représentant de l'ACDI sur le terrain et au délégué commercial accrédité dans le pays bénéficiaire du prêt.

<sup>4</sup> Au retour, arrêt à l'ambassade à Abidjan pour y rencontrer l'agent de liaison des projets de la BAD, vous enregistrer à la Banque et faire les suivis nécessaires à votre projet.

## V. Fournisseurs de biens et technologies nouvelles

**D**ans le cas du fournisseur de biens, les démarches ne diffèrent guère de celles de la société de génie-conseil. L'inscription sur la liste des fournisseurs d'équipement à la Banque n'est qu'un premier pas. Le manufacturier intéressé par le vaste potentiel que lui ouvre les contrats de la BAD doit, dans un premier temps, procéder à une définition systématique des projets susceptibles de requérir ses produits. Ensuite, il devra rencontrer le directeur de projet à l'organe d'exécution ainsi que la société de génie-conseil qui devra rédiger les spécifications techniques du projet. Lors de ces rencontres, le manufacturier fera connaître son produit, son intérêt pour le projet et sa compétence.

La lutte pour obtenir un contrat de la BAD se mène sur le terrain même et le fournisseur canadien a tout intérêt à s'associer à la délégation commerciale canadienne responsable auprès du pays emprunteur pour l'aider à se trouver un agent local qui, le moment venu, fera valoir son produit et surveillera attentivement le cheminement des appels d'offres dans son pays.

À cause de la présence de réseaux de distribution de sociétés européennes déjà bien établies sur le continent africain, les sociétés manufacturières canadiennes doivent multiplier leurs efforts pour faire connaître et accepter leurs produits, d'une part, et, d'autre part, se tailler une réputation enviable auprès de la clientèle africaine quant à la qualité de leurs produits et au sérieux du suivi qu'elles assurent.

En outre, les contrats de la BAD représentent une bonne occasion d'introduire des technologies nouvelles sur le continent africain. En effet, très peu de firmes canadiennes utilisent leur avantage technologique pour se faire connaître auprès des experts de la Banque et des organes d'exécution. Il est toujours possible d'organiser une rencontre avec les experts de la BAD, avec l'aide de la section commerciale d'Abidjan, pour présenter un nouveau matériel, un procédé, une méthode permettant d'améliorer les retombées coûts-avantages d'un projet donné.

Un exemple concret de transfert technologique bien adapté au continent africain dans le domaine du transport de l'énergie consiste en la technique du système de couplage capacitif, mis au point par une société montréalaise. Cette technologie permet aux villages et aux petites villes le long des lignes de transport d'électricité de recevoir l'énergie suffisante à leur électrification, sans pour autant accroître considérablement les coûts d'un projet. D'autres technologies nouvelles pourraient s'intégrer dans des projets financés par la BAD et en augmenter la rentabilité immédiate, que ce soit dans les domaines de la santé, des télécommunications ou des transports.

## VI. Un dernier rappel

**L**a Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada trouve des plus encourageantes les possibilités de débouchés qu'offrent les contrats du Groupe de la BAD. On s'attend que la somme des projets financés par la Banque représente plus de 10 milliards de dollars vers l'an 2000.

Cet intérêt explique largement la contribution canadienne de 7 millions de dollars accordée à l'institution financière dans le cadre du Fonds canadien d'assistance technique bilatérale. La période de validité du fonds a été prolongée jusqu'en 1990, pour permettre d'affecter des spécialistes et experts-conseils canadiens au siège de la Banque, de payer des stages de formation du personnel de la BAD ou de fonctionnaires de pays emprunteurs au Canada et, enfin, de financer la réalisation d'études de pré-investissement de projets susceptibles d'entrer dans la filière des projets du Groupe de la Banque.

Les délégations commerciales canadiennes sur le continent africain s'efforcent de se tenir informées de l'évolution des projets et font part de la situation aux différentes sociétés canadiennes actives sur leur territoire. Pour mieux profiter des divers services que le gouvernement met à votre disposition, il n'en tient qu'à vous de les utiliser de manière dynamique et ainsi, d'établir une stratégie pour maximiser vos chances de succès sur ces marchés. L'expérience acquise sur le terrain par plusieurs des sociétés qui ont participé aux programmes bilatéraux de l'ACDI et au Programme de la coopération industrielle constitue, de fait, un excellent préalable si l'on veut s'assurer d'un minimum de succès lorsqu'on s'engage sur ces marchés complexes et difficiles qui ne produisent pas toujours des résultats à court et à moyen termes.

## VII. Votre feuille de route

**C**et aide-mémoire a pour but de vous aider à planifier et organiser l'exécution de vos contrats avec la BAD. Posez-vous, par exemple, les questions suivantes. Avez-vous...

### Au Canada

- communiqué avec le responsable des projets de la BAD à la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (tél. : (613) 990-8133), ou avec le Centre du commerce international dans votre région?
- consulté la documentation suivante : le programme annuel de prêts, le dernier résumé trimestriel des projets, les évaluations de projets?
- discuté de votre plan de développement de marché avec le responsable des projets de la BAD à la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT)?
- communiqué avec la mission canadienne responsable ainsi qu'avec l'ambassade à Abidjan (télex 23593 ou télécopieur (011-225) 32-7728) pour obtenir les renseignements concernant le dernier état d'avancement, l'échéancier de préparation et d'exécution probable du projet?
- communiqué, s'il y a lieu, avec les ambassades canadiennes ou leurs bureaux dans les pays bénéficiaires du projet de la BAD pour les informer de l'objet de votre visite et fixer un rendez-vous avec les responsables de l'organe d'exécution du projet?
- consulté les autorités du pays bénéficiaire du prêt de la BAD au Canada (ambassade, consulat, etc.) pour vous informer des diverses formalités d'entrée dans ces pays (visa, vaccination, etc.)?

### Dans le pays bénéficiaire du projet

- présenté les références professionnelles de votre société au directeur de projet, laissé une « lettre d'intention » manifestant officiellement votre désir de participer au projet et des brochures sur votre société, tout en informant l'ambassade à Abidjan et la BAD de votre intérêt?
- exploré les possibilités et entamé des discussions pour vous associer à une société locale ou vous trouver un agent?
- fait un suivi de vos rencontres avec le délégué commercial canadien accrédité auprès du pays bénéficiaire du prêt?

## À Abidjan

- informé l'agent de liaison des projets de la BAD de votre visite et de son objet, ainsi que des rendez-vous désirés?
- rencontré en priorité l'agent de liaison des projets de la BAD à la section commerciale de l'ambassade afin de discuter de votre projet, laissé votre documentation, soit formulaires d'enregistrement à la Banque, copie de votre lettre d'intention, brochures, etc., qui sera transmise aux autorités pertinentes de la Banque?
- rencontré à la Banque les agents de projets et de prêts responsables de la conduite du projet qui vous intéresse afin de compléter vos renseignements et leur manifester votre intérêt?

## De retour au Canada

- fait régulièrement des suivis avec l'organe d'exécution, votre agent sur le terrain, l'ambassade à Abidjan ou encore avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT) à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada?

## VIII. Organisation administrative de la BAD

L'organisation de la BAD tient compte de la nature de cette institution ainsi que des intérêts nationaux qu'elle représente et se répartit comme suit : le conseil des gouverneurs, le conseil d'administration et la direction générale. Les divers départements et services de la Banque sont décrits sous la rubrique « instance fonctionnelle ».

### Instance supérieure

#### 1. Le conseil des gouverneurs

Chacun des pays membres a un gouverneur qui le représente. Le conseil se réunit une fois l'an pour passer en revue les décisions de la politique générale de la Banque et décider des nouvelles lignes de conduite présentées par le conseil d'administration ou par la direction de la BAD. Le conseil se réserve en outre le droit d'admettre de nouveaux membres, d'augmenter le capital, de modifier les statuts et les modes d'élection du conseil d'administration et du président. Le Canada est représenté au conseil des gouverneurs par le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures.

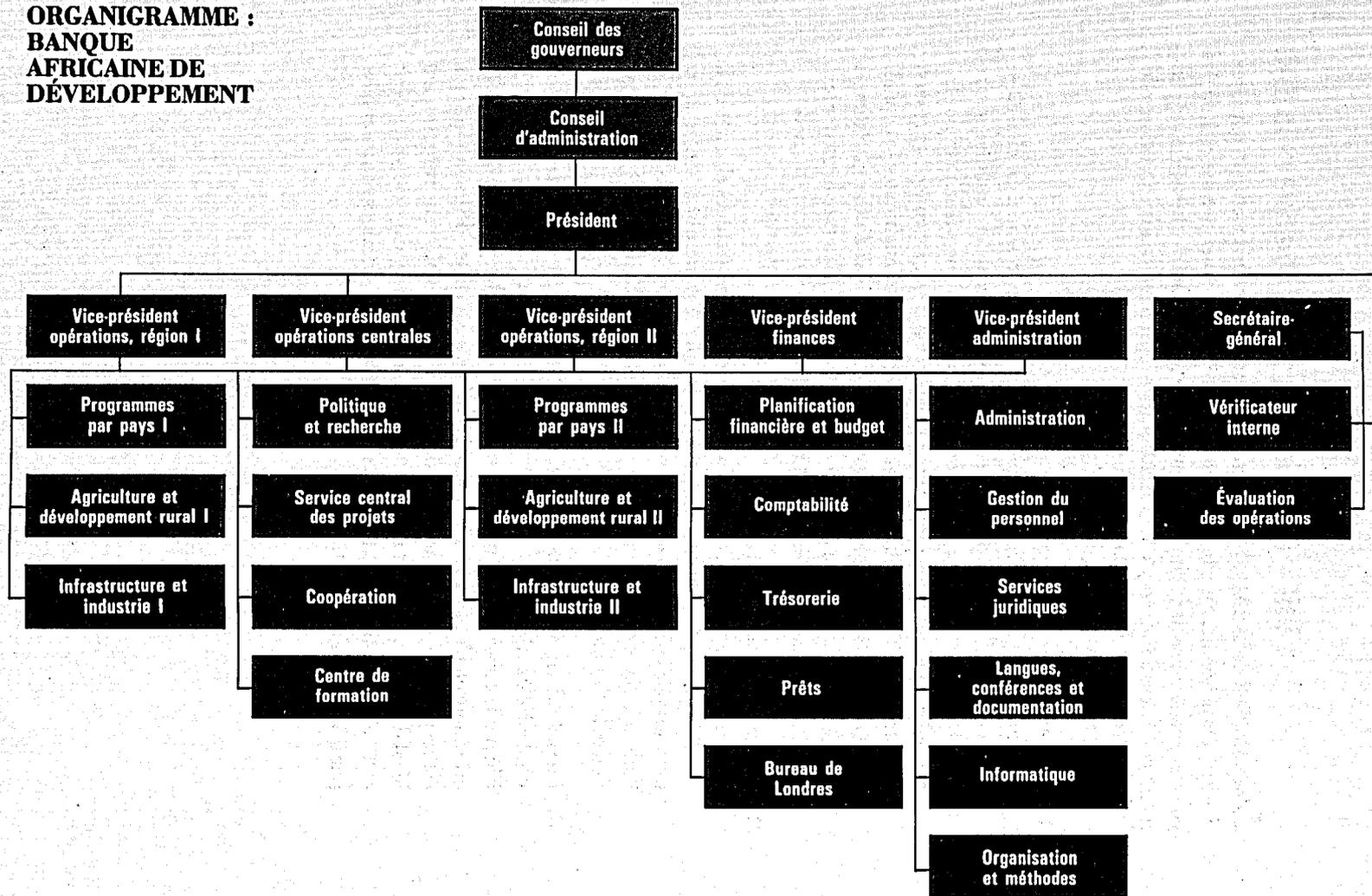
#### 2. Le conseil d'administration

Le conseil d'administration se compose de 18 administrateurs chargés de la conduite des opérations générales de la Banque. Les membres sont élus pour trois ans par le conseil des gouverneurs. Il est à noter qu'outre le Canada, l'administrateur canadien représente l'Espagne, la Yougoslavie, la Corée du Sud et le Koweït.

#### 3. Le président directeur général de la BAD et président du conseil d'administration

Élu par le conseil des gouverneurs pour une durée de cinq ans, son mandat est renouvelable. Le président gère les affaires courantes de la Banque et il est responsable de l'organisation du personnel. Il fait office de représentant légal de la Banque. Il est assisté dans ses fonctions de quatre vice-présidents et les cinq constituent la direction de la Banque. Ces derniers sont nommés par le conseil d'administration.

# ORGANIGRAMME : BANQUE AFRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT



## Instance fonctionnelle

L'instance fonctionnelle est constituée de 23 départements et services et comprend les bureaux suivants :

### 1. Le Bureau du secrétaire général

— chargé de l'exécution des décisions du conseil des gouverneurs et du conseil d'administration, de l'organisation des documents du conseil, de même que des questions juridiques et protocolaires avec le pays-hôte.

### 2. Les bureaux du vérificateur interne et de l'évaluation des opérations

— chargés du contrôle des activités de la Banque.

### 3. Opérations : Régions I et II

#### A) Les départements des programmes par pays I et II

Scindés en deux départements, ces derniers sont responsables de maintenir des relations étroites avec les pays membres, de préparer des programmes pour les pays membres africains des sous-régions suivantes :

Département I : Afrique du Nord, de l'Est et australe

Afrique du Nord : Maroc, Algérie, Tunisie, Djibouti, Somalie, Lybie, Égypte, Soudan

Afrique de l'Est : Burundi, Madagascar, Ouganda, Seychelles, Éthiopie, Rwanda, Comores, Île Maurice, Kenya

Afrique australe : Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Zambie, Swaziland, Zimbabwe, Tanzanie

Département II : Afrique centrale et de l'Ouest

Afrique centrale : Zaïre, Guinée équatoriale, Gabon, Angola, Sao-Tomé, Cameroun, Tchad, République Centrafricaine, Congo

Afrique de l'Ouest I : Mali, Sénégal, Burkina Faso, Niger, Côte-d'Ivoire, Mauritanie, Togo, Bénin

Afrique de l'Ouest II : Nigeria, Sierra Leone, Libéria, Gambie, Ghana, Guinée-Conakry, Cap-Vert, Guinée-Bissau

#### B) Les Départements de l'agriculture et du développement rural I et II

Chargés de la définition, la préparation, l'évaluation des projets, ainsi que de la supervision des projets en cours dans ce secteur.

#### C) Les Départements de l'infrastructure et de l'industrie I et II

Les responsabilités de ces départements sont d'exécuter dans leurs secteurs les mêmes fonctions que les services cités au point précédent.

**4. Le Département de la planification et de la recherche**

— a pour fonction d'effectuer des études, notamment sur des questions de politique générale et de développement intéressant les pays membres de la Banque.

**5. Le Département de la coopération**

Sa fonction est de mobiliser les ressources financières, de sources bilatérale et internationale pour l'assistance technique, et de faire connaître à l'échelle internationale les buts et activités de la Banque.

**6. Le Service central des projets**

Service chargé d'aider le vice-président responsable des opérations à coordonner les activités des départements opérationnels.

**7. Autres services de la Banque**

- Département financier
- Département administratif
- Département de la politique et de la recherche
- Centre de formation

## IX. Adresses utiles au Canada et en Afrique

### Au Canada

#### Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Direction de l'expansion du commerce  
en Afrique (GAT)

Immeuble Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 990-8133

#### Centres du commerce international

##### ALBERTA

Centre du commerce international

Canada Place

Suite 540

9700 Jasper Avenue

Edmonton (Alberta)

T5J 4C3

Téléphone : (403) 495-2944

Télex : 0372762

Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce international

Suite 1100

510-5th Street Southwest

Calgary (Alberta)

T2P 3S2

Téléphone : (403) 292-6660

Télécopieur : (403) 292-4578

##### COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centre du commerce international

P.O. Box 11610

900-650 West Georgia Street

Scotia Tower

Vancouver (Colombie-Britannique)

V6B 5H8

Téléphone : (604) 666-1444

Télex : 0451191

Télécopieur : (604) 666-8330

#### ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Centre du commerce international

Confederation Court Mall

134 Kent Street, Suite 400

P.O. Box 1115

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7400

Télex : 01444129

Télécopieur : (902) 566-7450

#### MANITOBA

Centre du commerce international

8th Floor

330 Portage Avenue

P.O. Box 981

Winnipeg (Manitoba)

R3C 2V2

Téléphone : (204) 983-8036

Télex : 0757624

Télécopieur : (204) 983-2187

#### NOUVEAU-BRUNSWICK

Centre du commerce international

Place Assomption

770, rue Main

C.P. 1210

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 8P9

Téléphone : (506) 857-6452

Télex : 0142200

Télécopieur : (506) 857-6429

**NOUVELLE-ÉCOSSE**

Centre du commerce international  
1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Téléphone : (902) 426-7540  
Télex : 01922525  
Télécopieur : (902) 426-2624

**ONTARIO**

Centre du commerce international  
4th Floor  
Dominion Public Building  
1 Front Street West  
Toronto (Ontario)  
M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-5053  
Télex : 06524378  
Télécopieur : (416) 973-8161

**QUÉBEC**

Centre du commerce international  
Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
Bureau 3800  
C.P. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Téléphone : (514) 283-8185  
Télex : 05560768  
Télécopieur : (514) 283-3302

**SASKATCHEWAN**

Centre du commerce international  
6th Floor  
105-21st Street East  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Téléphone : (306) 975-5925  
Télex : 0742742  
Télécopieur : (306) 975-5334

**TERRE-NEUVE ET LABRADOR**

Centre du commerce international  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Téléphone : (709) 772-5511  
Télex : 0164749  
Télécopieur : (709) 772-2373

**Industrie, Sciences et Technologie  
Canada**

ADMINISTRATION CENTRALE  
Industrie, Sciences et Technologie  
Canada (ISIC)  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 995-5771

**TERRITOIRES DU NORD-OUEST**

Industrie, Sciences et Technologie  
Canada  
Precambrian Building  
4922-52nd Street  
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 2R3  
Téléphone : (403) 920-8578  
Télécopieur : (403) 873-6228  
AES: (403) 920-2618

**YUKON**

Industrie, Sciences et Technologie  
Canada  
108 Lambert Street  
Suite 301  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Téléphone : (403) 668-4655  
Télex : 0142200  
Télécopieur : (403) 668-5003

## **En Afrique**

### **Banque africaine de développement**

L'administrateur pour le Canada  
Banque africaine de développement  
01 C.P. 1387, Abidjan 01  
Téléphone : 32.99.08  
Télex : 23498 (AFDEV)  
Télécopieur : (225) 32.96.82

### **Ambassade du Canada**

Conseiller (Affaires commerciales)  
BP 4104, Abidjan 01  
Édifice Trade Center  
Câble : DOMCAN ABIDJAN  
Téléphone : (011-225) 32.20.09  
Télex : (983) 23593  
(DOMCAN CI)  
Télécopieur : (011-225) 32-77-28

## Ambassades canadiennes en Afrique

**ABIDJAN** (Côte-d'Ivoire) : Mali, Burkina Faso, Niger, Libéria, Sierra Leone

**ADDIS ABEBA** (Éthiopie) : Djibouti  
Unity Square

C.P. 1130

Câble : DOMCAN ADDIS ABEBA  
Téléphone : (011-251-1) 15.11.00;  
15.92.00

Télex : 21053 (DOMCAN ADDIS)  
Télécopieur : (011-251-1) 51.28.18

**ALGER** (Algérie)

27 bis, rue Ali Massoudi

Hydra 16 000

C.P. 225, Gare Alger

Câble : CANAD DZ

Téléphone : (011-213-2) 60.66.11,  
60.61.90

Télex : (408) 66043 (CANAD DZ)  
Télécopieur : (011-213-2) 60.59.20

**CONAKRY** (Guinée)

C.P. 99

Conakry (Guinée)

Téléphone : (011-224) 46-37-33;  
46-37-32;

Télex : (0995) 2170 (DOMCAN GE)  
Télécopieur : (011-224) 44-23-95

**DAKAR** (Sénégal) : Gambie, Guinée Bissau, Mauritanie, Îles du Cap-Vert

45, avenue de la République

C.P. 3373

Câble : DOMCAN DAKAR  
Téléphone : (011-221) 23.92.90

Télex : 632 (DOMCAN SG)  
Télécopieur : (011-221) 23-87-49

**HARARE** (Zimbabwe) : Zambie, Mozambique, Malawi, Botswana

45, avenue Baines

C.P. 1430

Câble : CANAD HARARE

Téléphone : (011-263-4) 73.38.81

Télex : (907) 4465 (4465 CANADA ZW)

Télécopieur : (011-263-4) 73.68.33

**KINSHASA** (Zaire) : Burundi, Rwanda, République populaire du Congo,

Angola

Angle de l'avenue Wangata et du boulevard du 30-juin

Édifice Shell

C.P. 8341

Câble : DOMCAN KINSHASA

Téléphone : (011) 22-706; 24-346

Télex : (982) 21303  
(21303 DOMCAN ZR)

**LAGOS** (Nigeria) : Ghana, Bénin, Togo  
Station Ikoyi

C.P. 54506

Câble : CANADIAN LAGOS

Téléphone : (011-234-1)

612382/612385

Télex : (905) 21275

(21275 DOMCAN NG)

Télécopieur : (011-234-1) 614691

**LE CAIRE** (Égypte) : Soudan

6 Sharia Mohamed Fahmi el Sayed

Garden City

Kasr el Doubara Post Office, P.B. 2646

Câble : DOMCAN CAIRO

Téléphone : (011-20-2) 354-3110

Télex : (91) 9-2677 (CANCAR UN)

Télécopieur : (011-20-2) 355-7276

**LIBREVILLE (Gabon) : Guinée  
équatoriale, SaoTomé et Príncipe**  
C.P. 4037

Téléphone : (011-241) 74.34.64, 65, 66  
Télex : 5527 GO (DOMCAN 5527 GO)  
Télécopieur : (011-241) 74.34.66

**NAIROBI (Kenya) : Ouganda, Tanzanie,  
Île Maurice, La Réunion, Madagascar,  
Îles Comores, Îles Seychelles**  
Comcraft House

Avenue Hailé Sélassié  
C.P. 30481

Câble : DOMCAN NAIROBI  
Téléphone : (011-254-2) 334033-38  
Télex : (987) 22198 (DOMCAN)  
Télécopieur : (011-254-2) 334090

**PRETORIA (Afrique du Sud) : Lesotho,  
Swaziland, Sainte-Hélène**  
Nedbank Plaza

Angle des rues Church et Beatrix  
Arcadia, Pretoria 0083  
(C.P. 26006

Arcadia, Pretoria 0007)  
Câble : CANDOM PRETORIA  
Téléphone : (011-27-12) 325-2910  
Télex : (95) 3-22112 CANAD SA  
Télécopieur : (011-27-12) 323-1564

**RABAT (Maroc)**  
13 bis, rue Jaafar As-Sadik  
C.P. 709

Rabat-Agdal  
Téléphone : (011-212-7) 713-75, 76, 77  
Télex : (407) 31964M  
(CDARABAT)  
Télécopieur : (011-212-7) 728-87

**TUNIS (Tunisie) : Libye**  
3, rue du Sénégal  
Place de Palestine

C.P. 31  
Belvédère  
Câble : DOMCAN TUNIS  
Téléphone : (011-216-1) 286-577,  
337, 619  
Télex : (409) 15324  
(15324 DOMCAN TN)  
Télécopieur : (011-216-1) 893-706)

**YAOUNDÉ (Cameroun) : Tchad,  
République centrafricaine**  
Immeuble Stamatiades  
Avenue de l'Indépendance  
C.P. 572

Câble : DOMCAN YAOUNDÉ  
Téléphone : (011-237) 22.18.87,  
22.10.90  
Télex : 8209 KN (DOMCAN 8209 KN)  
Télécopieur : (011-237) 2210-90,  
poste 311

**Note:** Le Canada a également une  
ambassade à Accra, Ghana et Dar-es-  
Salaam, Tanzanie. Toutefois, celles-ci  
n'ont pas de délégué commercial. Il est  
donc recommandé de vous adresser à  
la mission commerciale du Canada res-  
ponsable de ces pays, soit respective-  
ment celles de Lagos et de Nairobi.

## Annexe – Bibliographie

*Programme d'opération du Groupe de la Banque 1982-1986 : Document ADF/BD/82/175, 29 novembre 1982*

*BAD : Un instrument au service de la coopération et du développement économique. Document ADB/BD/WP/84/04, 29 décembre 1983*

*BAD/FAD Rapport annuel 1983*

Brochures d'information :

- *Accord portant sur la création de la Banque africaine de développement*
- *L'emploi des consultants par le Fonds africain de développement et ses emprunteurs*
- *Utilisation des conseillers*
- *Règles de procédures à suivre pour la passation de marchés au titre des prêts consentis par le FAD*
- *Prêts et investissements*
- *Assistance technique*
- *Données de base*
- *Faits et chiffres*