

MAK 25 2004

Plus dynamiques que jamais

Les économies émergentes d'Afrique

De plus en plus d'entreprises canadiennes prennent conscience de la richesse des débouchés qu'offre l'Afrique subsaharienne aux investisseurs étrangers. En effet, avec un rendement des investissements étrangers parmi les plus élevés au monde, exportateurs et investisseurs se montrent très curieux de savoir ce que l'Afrique a à offrir.

Les choses changent pour le mieux!

Au cours des cinq dernières années, des progrès sensibles ont été faits en Afrique sur les fronts de la stabilité et de la démocratisation. Au sortir d'une guerre civile qui aura duré 27 ans, l'Angola est considéré comme l'un des marchés les plus prometteurs, en grande partie en raison de l'importance de ses réserves d'hydrocarbures. Au Soudan, des négociations de paix sont en cours pour mettre fin à la guerre civile qui aura déchiré le pays pendant 20 ans. Au Nigéria, pays le plus peuplé du continent et marché très riche en possibilités pour les exportateurs avisés, un

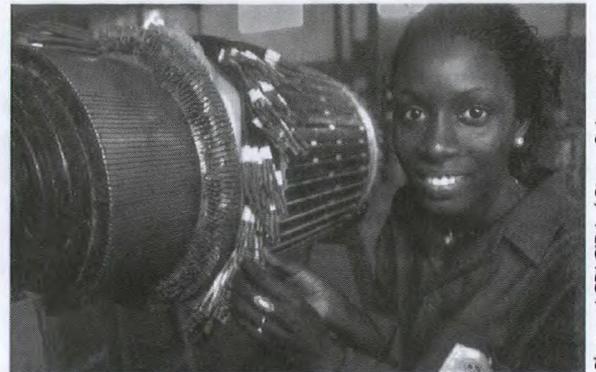


Photo : ACDICIDA / Pierre St-Jacques

Une technicienne formée dans une des trois usines québécoises de Dubé International établies en partenariat au Sénégal, un exemple de Canadiens réussissant sur le marché de l'Afrique subsaharienne.

gouvernement a été élu, pour la deuxième fois, dans le cadre d'élections démocratiques. Au Kenya et au Ghana, où le pouvoir a été transmis pacifiquement et démocratiquement aux partis d'opposition, les

voir page 5 — Afrique

Être bien conseillé en matière d'exportation

L'arrivée d'Internet et d'autres tendances globales ont aidé à créer un marché international qui n'est pas circonscrit à une région géographique ni à la taille d'une entreprise. Bien que cela puisse créer des occasions inouïes pour les PME, elles n'ont souvent pas accès au réseau d'entreprises et de personnes dont peuvent se prévaloir les entreprises de plus grande envergure.

C'est pourquoi toute PME qui cherche à exporter, aux États-Unis ou ailleurs, se doit d'obtenir des conseils pratiques, au bon moment. Il n'est point

surprenant de constater que bon nombre de propriétaires et d'exploitants se tournent d'abord vers un conseiller en affaires qui, dans bien des cas, figure à l'avant-plan de la stratégie commerciale de l'entreprise depuis son lancement. Assurément, il est sage de demander conseil en matière d'affaires — que ce conseiller soit un pair, un mentor, un comptable, un avocat ou un consultant en gestion — mais il faut être prudent à cet égard.

Prenons le cas des comptables. À l'instar de bien d'autres professionnels, ils se concentrent souvent sur

voir page 5 — Être bien conseillé