

national;

- ❑ Le MAECI consacrera jusqu'à 50 000 \$ à des projets soumis par des associations d'affaires Canada-Afrique, surtout ceux qui ont une orientation nationale.

Les coentreprises et l'investissement direct étranger (IDE) en Afrique font augmenter les exportations canadiennes et les débouchés d'affaires pour les entreprises canadiennes. L'IDE joue également un rôle important dans le développement et la réduction de la pauvreté en Afrique. C'est pour cette raison que la plupart des pays cherchent activement ce type d'investissement. Un grand objectif de la stratégie commerciale consiste à sensibiliser davantage les sociétés canadiennes à l'accès à l'investissement et au financement, surtout à l'appui d'une prise de participation dans des projets économiquement viables. Une partie de la stratégie consiste à s'assurer que les entreprises canadiennes connaissent le financement de projets accordé par les institutions financières internationales (IFI) et que **plus** d'entreprises canadiennes **soumissionnent plus souvent** pour participer à ces projets.

Les banques commerciales canadiennes prêtent rarement pour réaliser des projets en Afrique. Tant que ce continent sera perçu comme une poudrière politique où l'économie est entravée, l'absence d'un grand réservoir national de capitaux d'investissement limitera la capacité des entreprises canadiennes de poursuivre toutes les possibilités liées aux secteurs d'avant-poste et à la privatisation qu'offre l'Afrique contemporaine. Les sociétés canadiennes, et tout particulièrement les PME, ont besoin d'aide pour trouver et mobiliser les sources pertinentes de financement et d'investissement leur permettant de rester actives en Afrique.

L'Afrique présente des difficultés particulières à cet égard, puisque ses secteurs privé et public n'ont pas toujours les ressources financières internes nécessaires, sans la participation des IFI ou des institutions de développement.

Comme d'autres régions en développement, l'Afrique souffre souvent d'une pénurie de capitaux d'investissement, étant donné que son éloignement relatif des grands marchés financiers et l'impression de risque accru rendent les projets en Afrique moins intéressants que les projets dans les pays développés. En outre, bien que la plupart des projets africains soient très rentables, ceux qui sont fortement axés sur le développement procurent souvent un faible taux de rendement réel. Il n'est pas possible de trouver le financement de ces investissements « inférieurs au marché » auprès des institutions de prêt commerciales normales, comme les banques commerciales. Les prêts et les capitaux propres pour ces projets proviennent principalement des IFI et des institutions financières de développement. Étant donné qu'il n'y a pas d'institution financière de développement canadienne à l'heure actuelle, les exportateurs canadiens doivent compter sur les institutions étrangères.

En Afrique subsaharienne, le Service des délégués commerciaux peut apporter une aide :

- ◆ En appuyant les efforts des entreprises canadiennes pour prendre de l'expansion et accentuer leur présence sur le marché grâce à des investissements en Afrique subsaharienne, surtout par des coentreprises avec des partenaires qui ont accès à d'autres sources de financement;
- ◆ En mettant en place et en offrant des mécanismes adaptés aux besoins de finance-

Les sociétés canadiennes, et tout particulièrement les PME, ont besoin d'aide pour trouver et mobiliser les sources pertinentes de financement et d'investissement leur permettant de rester actives en Afrique.