

# Une mission du secteur énergétique en Afrique (Suite de la page 1)

Le moment est idéal pour les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché énergétique africain. En effet, plusieurs pays d'Afrique ont connu de graves pénuries d'électricité au cours de la dernière année en raison d'une capacité de production insuffisante ou de conditions météorologiques ayant rendu impossible l'utilisation de la puissance installée. D'autres pays ont toutefois produit des surplus d'électricité qu'ils n'ont pu exporter étant donné une capacité de transport déficiente. Or, la croissance annuelle de la demande est restée vigoureuse dans presque tous les pays de l'Afrique australe et orientale, et cette tendance devrait se maintenir pendant une période indéterminée.

Les pays qui n'ont pas suffisamment d'électricité cherchent divers moyens de combler leurs lacunes. Plusieurs projets de production d'électricité ont été proposés, qu'ils concernent l'énergie hydraulique, thermique, solaire ou géothermique. Afin d'accroître l'efficacité, il est primordial de remettre en état l'équipement en place. De nouvelles lignes de transport seront en outre nécessaires pour apporter l'électricité tant aux régions qui en produisent des surplus qu'à celles qui en manquent. On s'attend donc à ce que l'ensemble des pays de l'Afrique orientale, centrale et australe soient, en fin de compte, rattachés en un seul réseau qui couvrira tout le continent.

En vue de satisfaire la demande en électricité de la région, les Africains auront besoin de fournisseurs d'équipement électrique lourd de tout genre, notamment de turbines et de génératrices hydrauliques, d'appareillage de connexion, de transformateurs et d'équipement de transport. Des services d'ingénierie et de gestion de projets dans le domaine de la production d'électricité seront aussi nécessaires, tandis que bon nombre de projets de grande envergure exigeront l'apport d'experts dans des disciplines connexes, par exemple pour les études d'impact sur l'environnement, l'assainissement des lieux et la gestion écologique.

M. Kilgour a invité nombre de firmes d'ingénierie, de fournisseurs d'équipement et de services ainsi que d'experts-conseils en environnement canadiens possédant une expertise dans le secteur énergétique. Au fur et à mesure que des occasions d'affaires se présenteront durant la mission, les participants auront la possibilité de rencontrer individuellement leurs partenaires éventuels.

Des droits de participation de 1 500 \$ par entreprise permettront d'assurer les

frais d'organisation et de logistique. Des dispositions seront prises pour réserver des chambres en bloc, mais chacun devra assumer le coût des billets d'avion, de l'hôtel et des repas.

Pour plus d'information sur la mission, communiquer avec Ted Weinstein, délégué commercial, direction de l'Afrique orientale et australe, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 944-6586, fax : (613) 944-7437, courriel [ted.weinstein@extott02.x400.gc.ca](mailto:ted.weinstein@extott02.x400.gc.ca)

## Chers lecteurs de CanadExport,

**A**près trois années fructueuses passées à l'ambassade du Canada en Turquie à titre de conseiller commercial, il me fait très plaisir de succéder à M. Amir Guindi en me joignant à l'équipe de CanadExport.

CanadExport est un moyen de communication privilégié du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour transmettre de l'information pertinente à tous les Canadiens qui s'intéressent au commerce international.

Le phénomène irréversible qu'est la globalisation des marchés est un défi de taille pour nous tous. Toutefois, le Canada est très bien perçu à l'étranger, et ce, non seulement pour sa qualité de vie, mais également pour son savoir-faire et sa technologie de pointe. Il faut donc tirer profit de notre image de marque. Pour ce faire, il est important d'avoir les meilleurs outils en mains pour percer et réussir dans ce monde très concurrentiel.

L'information est cruciale et, puisque CanadExport donne de précieux renseignements sur les divers marchés, je ferai tout mon possible pour en assurer la qualité. J'espère avoir l'occasion d'échanger avec certains d'entre vous, en personne ou par écrit, car vos commentaires me seront très précieux au cours des prochaines années.

Le rédacteur en chef,  
Bertrand Desjardins

## CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Bertrand Desjardins

Rédacteur : Louis Kovacs

Mise en page : Yen Le

Création : Boîte Noire

Tirage : 70 000

Téléphone : (613) 996-2225

Fax : (613) 996-9276

Courriel :

[canadexport@extott23.x400.gc.ca](mailto:canadexport@extott23.x400.gc.ca)

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de **CanadExport**.

**CanadExport** est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Direction des services de communications (BCS).

**CanadExport** est disponible au Canada pour les gens d'affaires intéressés à l'exportation. Pour vous abonner, communiquez avec **CanadExport** au (613) 996-2225. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : **CanadExport** (BCS),

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2