

GA
EA
C16 R
R #12
1990
DOC C1

CANAD EXPORT

Vol.8 N°12

3 juillet 1990

L'Afrique : l'effort vaut la peine

par Elizabeth Gammel

Chaque année, les pays africains importent pour près de 100 milliards de dollars de biens et de services, dont une partie valant 1,5 milliard de dollars provient du Canada. Or, nous pouvons faire mieux; et, avec du temps, de l'énergie et de l'argent, nos exportateurs pourraient élargir leur part du marché africain.

Les exportations vers l'Afrique

L'Afrique représente, pour notre industrie des services, un bon marché : près d'un demi milliard de dollars par an. Nos principales sociétés d'ingénierie y sont représentées, notamment dans les secteurs énergétiques (hydroélectricité, pétrole et gaz), et dans les domaines de l'eau, des forêts, des transports et des télécommunications.

On trouve aussi, dans cette foulée, plusieurs de nos entreprises de construction. D'autre part, les bureaux de consultation spécialisés dans l'enseignement, la formation gestionnelle et la technologie des ordinateurs font également des progrès sur le marché africain.

Nous exportons à partir de toutes les régions du Canada vers 51 pays d'Afrique. En tête viennent l'Algérie et le Maroc, qui occupent respectivement la 27^e et la 43^e place parmi nos clients du monde entier.

Nos exportations de produits tirés de nos ressources naturelles (bois, poisson, soufre, blé) sont stables; et nous vendons quantité d'articles contenant une valeur ajoutée (hélicoptères, locomotives, équipements d'exploitation du pétrole et du gaz, équipements miniers et énergétiques; systèmes de télécommunication et ordinateurs). Mais nous devons lutter contre une forte concurrence pour maintenir ou élargir notre

part du marché africain.

La concurrence sur le marché africain: les atouts et les avantages du Canada

La concurrence internationale ne sera

DANS CE NUMÉRO

| | |
|------------------------------------|-------|
| Tout sur les marchés publics..... | 2 |
| Projets de banques internationales | 3-4 |
| Débouchés commerciaux..... | 5-6 |
| Nouvelles sectorielles..... | 11-13 |
| Bulletin Libre-échange..... | 15 |
| Le programme NEXOS d'AECEC | 15 |

pas moins vive en Afrique que partout ailleurs. Disons cependant que les défis liés au marché africain existent aussi bien pour nos concurrents — États-Unis, Japon, Allemagne de l'Ouest, France, Italie et Royaume-Uni — que pour le Canada.

L'exportateur canadien a effectivement des avantages caractéristiques sur ses rivaux. Notre gouvernement a su forger, dans un grand nombre de pays africains, un capital de bonne volonté à notre égard, en participant au Sommet francophone et à Afrique 2000; en préconisant l'annulation des dettes; et en soignant son prestige au sein du Commonwealth et dans d'autres organisations internationales.

Les contrats des banques de développement

Nos biens et nos services — notamment ceux qui font notre force (voir ci-dessus) — sont très renommés dans chaque pays africain comme parmi les agences de développement international. Par exemple, des sociétés canadiennes ont obtenu, malgré la concurrence, des contrats de travaux qui leur ont rapporté, en 1988-1989, plus de 41 millions de dollars US de la Banque mondiale seulement.

Compte tenu d'un minimum de financement privilégié pour les exportations canadiennes en Afrique, rien ne vaut les contrats destinés aux projets de développement si nous voulons acquérir de l'expérience et renforcer notre position sur ce marché. Pas moins de 7 milliards en nouveaux projets sont approuvés chaque année, pour l'Afrique, par la Banque mondiale et la Banque africaine de développement. Et nos entreprises peuvent soumissionner pour ces projets au même titre que nos concurrents étrangers.

Le bilinguisme canadien : un atout important

À l'égard des contrats et des débouchés offerts en Afrique, nos exportateurs sont en concurrence avec des sociétés européennes et américaines qui dominent depuis longtemps les échanges avec ce continent. Or, nous sommes bien perçus des Africains parce que nous pouvons remplacer leurs partenaires traditionnels dans les technologies de pointe formulées en français et en anglais. Le Japon est en train d'élargir sa présence en Afrique; et cela, malgré les différences linguistiques et culturelles. Or, nos sociétés peuvent tourner ces différences à leur avantage en établissant des projets de coopération fondés sur les compétences canadiennes et le financement japonais.

"Nos sociétés doivent être bien préparées et être 'prêtes à exporter'."

Comment vaincre la concurrence

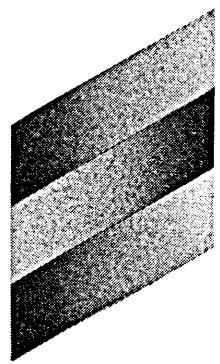
Malgré ces avantages, il n'est pas facile d'exporter en Afrique. Nos sociétés doivent être bien préparées et être "prêtes à exporter". Les entreprises qui réussissent sont souvent celles qui ont déjà exporté. À l'égard de la concurrence, le produit ou le service qu'elles offrent présente un avantage qui peut

(La suite page 2 : AFRIQUE)

Supplément : Liste des foires et missions aux États-Unis, 1990-1991

Voir pages 7-10

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada