

Le Canada a peu de grandes entreprises en Afrique. Nous pouvons cependant utiliser notre présence croissante en Afrique du Sud pour pénétrer d'autres régions. En Afrique occidentale et centrale, la capacité des sociétés canadiennes de faire des affaires en français en ferait des partenaires éventuels intéressants pour des entreprises sud-africaines intéressées aux pays francophones. L'Africa Growth Trade and Opportunity Act des États-Unis devrait stimuler l'intérêt des entreprises américaines pour l'Afrique. Les entreprises canadiennes devraient pouvoir en profiter en tirant parti des relations que leur procure l'ALENA pour négocier de nouveaux partenariats avec des entreprises américaines qui développent leurs activités en Afrique.

Débouchés particuliers

A l'instar de grands marchés, les possibilités de faire des affaires sont plus nombreuses dans certains secteurs et dans certaines régions que dans d'autres. Le chapitre 2 et le tableau du chapitre 3 présentent ces marchés africains et ces secteurs prioritaires. Les secteurs prioritaires sont le fruit de l'évaluation collective des délégués commerciaux du Canada en place sur ces marchés, ainsi que des agents commerciaux de la Direction générale de l'Afrique à Ottawa. Des renseignements plus détaillés sur ces marchés se trouvent dans le site Web InfoExport à www.infoexport.gc.ca et dans d'autres sources d'information indiquées au chapitre 5. Pour une liste complète de tous les délégués commerciaux du Canada à l'étranger, y compris ceux en Afrique subsaharienne, les exportateurs devraient télécharger le document Le Service des délégués commerciaux du Canada à l'étranger - Nos bureaux à l'étranger 1999-2000 à partir du site Web InfoExport à : www.infoexport.gc.ca/directory-f.asp.

Le Service des délégués commerciaux en Afrique subsaharienne

Le Service des délégués commerciaux du MAECI est l'organisme chargé de la coordination des efforts de promotion du commerce et de développement des échanges internationaux pour les divers ministères et le monde des affaires. Les délégués commerciaux en poste à Ottawa et dans les missions du Canada en Afrique subsaharienne jouent un rôle prépondérant dans l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques commerciales sur leurs marchés respectifs.

Des délégués commerciaux canadiens, des agents commerciaux recrutés sur place et des consuls honoraires couvrent presque toute la région et s'occupent activement de promouvoir les exportations de biens et services canadiens, de faire connaître les débouchés commerciaux internationaux et de promouvoir des co-entreprises et l'investissement.

Le Service des délégués commerciaux est présent dans les pays suivants* :

● Afrique du Sud	● Ghana	● Nigeria
● Burkina Faso	● Guinée	● Sénégal
● Cameroun	● Kenya	● Tanzanie
● Côte-d'Ivoire	● Mali	● Zambie
● Éthiopie	● Mozambique	● Zimbabwe
● Gabon	● Niger	

Pour une liste complète de tous les délégués commerciaux du Canada à l'étranger, les exportateurs devraient télécharger le document Le Service des délégués commerciaux du Canada à l'étranger - Nos bureaux à l'étranger 1999-2000 à partir du site Web InfoExport à : www.infoexport.gc.ca/directory-f.asp.