

CANADEXPORT

Vol. 8, No. 12

July 3, 1990

Africa Market Well Worth The Effort

By Elizabeth Gannell

Each year, African countries import nearly \$100 billion in goods and services—\$1.8 billion of which is supplied by Canada. There is room for growth and, with time, energy and money, Canadian exporters can capture a greater share of this market.

Exports to Africa

The country is a lucrative outlet for Canada's services industry: almost \$1/2 billion annually. All major Canadian engineering firms are active here, with sectoral strengths in energy (both hydro and oil and gas), water, forestry, transport and telecommunications.

Several Canadian construction companies are following the service industry's lead. And Canadian consulting firms—specializing in education, management training and computer technology—are also moving successfully into this part of the world.

All regions of Canada export goods and services to 51 African countries, headed by Algeria and Morocco, respectively. Canada's 27th and 43rd top overall country clients.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Supplement: U.S. 1990-91 Trade Fairs & Missions Program

See pages 7-10

Competing for the African Market: Canada's Strengths, Advantages

Competing here will not be any easier than elsewhere in the competitive global market. Still, if the Canadian exporter faces a set of

INSIDE	
GBO: A Good Bidding Tool.....	2
Develop. Bank Projects.....	3-4
Trade Opportunities.....	5-6
Markets, by Sector.....	11-13
Free Trade Bulletin.....	15
EAITC'S NEXOS Program 15	

special challenges in Africa, so do the competitors—from such countries as the United States, Japan, West Germany, France, Italy and the United Kingdom.

The Canadian exporter does have some distinct competitive advantages. The Canadian Government—through participation in the Francophone Summit, Africa 2000, its debt forgiveness initiative—and its high profile in the Commonwealth and other international organizations—has generated much goodwill for Canada among African countries.

The reputation of Canadian goods and services, especially in our areas of strength, is excellent—both in individual African countries and among the international development agencies.

Development Bank Contracts Canadian companies, for instance, have competed for—and won—project work that, in 1989/89, has earned them more than US\$41 million from the World

Bank alone.

With only limited concessional financing for Canadian exports to Africa, winning contracts for development projects can be the best way to gain experience and a better market position. As much as \$7 billion worth of new projects for Africa are approved every year through the World Bank and the African Development Bank, with contracts open for tender from Canadian and other foreign companies.

Canada's Bilingual Status Can be a Competitive Edge Canadian exporters compete for contracts and business in Africa with companies from Europe and the U.S. which, traditionally, have dominated African trade. Japan, despite its language and cultural differences, is a growing player in Africa.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

"Canadian companies must be well-prepared and 'export-ready'."

How To Compete Successfully Even with these advantages, exporting to Africa is still not simple. Canadian companies must be well-prepared and "export-ready".

Successful companies often have export experience. Their product or service has a competitive advantage: price, a unique expertise

Continued on p. 8—AFRICA

External Affairs and International Trade Canada



CANADEXPORT

Vol. 8, No. 14

4 septembre 1990

Moins de permis d'exportation seront exigés

De nouveaux changements à la Liste de contrôle des exportations du Canada (LCE) réduiront de 40 pour cent le nombre des permis d'exportation exigés des entreprises canadiennes. Les articles exemptés comprendront la plupart des ordinateurs personnels, une grande variété de composants électroniques, certains équipements de télécommunication et 25 autres articles. Ces changements ont été approuvés le 1er juillet dernier par le Comité de coordination des contrôles stratégiques multilatéraux à l'exportation (CO-COM). Pour appliquer ces contrôles, on utilise actuellement une Liste de contrôle révisée des exportations canadiennes, approuvée le 26 juillet par

DANS CE NUMÉRO	
Sanctions contre l'Irak.....	2
Bulletin Libre-échange: Agriculture.....	3
Débouchés commerciaux.....	4
Faires et missions: Moyen-Orient.....	9
Colloque sur l'Asie.....	19

Le Japon : partenaire d'importance croissante

Voir pages 5 à 8

le gouvernement canadien. Les changements prennent effet immédiatement.

L'apaisement notable des tensions est-ouest permet au COCOM, dont le Canada fait partie, d'élargir un grand nombre de produits de sa liste de contrôle.

"Le but de ces changements est de favoriser les échanges avec l'URSS et l'Europe de l'Est en supprimant une masse de formalités pour nos exportateurs, a déclaré le ministre des Affaires extérieures Joe Clark. Il sera ainsi plus facile, pour les Canadiens, de s'engager plus à fond dans la passionnante entreprise de reconstruction qui s'accomplit dans cette région."

"Autre but des changements apportés à la liste de contrôle des exportations", selon le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, "faciliter les échanges de haute technologie parmi les pays de l'Ouest. "Ainsi",

tenus pour les exportations vers l'Afrique du Sud.

Le "nouveau grand changement" introduit à notre système de contrôle concerne l'introduction d'un Permis d'exportation général, applicable aux échanges entre le Canada et d'autres pays membres du COCOM. Ce dernier comprend les pays de l'OTAN (excepté l'Islande), ainsi que le Japon et l'Australie.

Le nouveau Permis d'exportation général permettra aux exportateurs d'expédier vers ces pays la plupart des marchandises industrielles contrôlées sans devoir obtenir un permis d'exportation individuel; il leur suffira d'indiquer sur leurs documents d'exportation qu'ils exportent des marchandises assujetties aux contrôles à l'exportation du Canada. Une déclaration semblable de l'importateur, spécifiant qu'il a reçu des marchandises soumises aux contrôles, sera également requise. Le nouveau système, appelé Commerce inter-COCOM, a pris effet le 13 août 1990, et supprimera l'obligation d'obtenir 3000 permis d'exportation chaque année.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Octobre est le mois du commerce extérieur du Canada

Comprendre l'importance du commerce pour tous les Canadiens, tel est le thème du Mois du Commerce extérieur du Canada, qui débute le 1er octobre à Halifax.

Le commerce représente trois millions d'emplois pour nos compatriotes et un tiers de notre production nationale. Le Canada occupe le septième rang

dans le monde pour les échanges, et génère près de 30 pour cent de son produit national brut.

On a modifié le nom de cet événement, qui était jusqu'ici le Mois canadien de l'exportation, afin de mieux traduire l'importance de tous les échanges.

Suite à la page 2: OCTOBRE

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada



CanadExport is a twice-monthly trade newsletter sent free of charge to over 50,000 subscribers across Canada. Its primary goal is to promote Canadian exports abroad through informative articles and tips for new as well as established exporters. Topics of interest to exporters and anyone associated with international trade include business opportunities abroad, international market trends, upcoming trade fairs and missions, market intelligence and new developments in Canada's trade policies and programmes as well as those of its trading partners.

For subscription, simply fill out the attached order form and mail to the address provided.

CanadExport est un bimensuel sur le commerce extérieur envoyé gratuitement à quelque 50 000 abonnés dans tout le Canada. Son but: promouvoir les exportations canadiennes par des d'articles offrant renseignements et tuyaux tant aux exportateurs chevronnés que débutants. Il vise à renseigner ceux qui s'intéressent au commerce extérieur, sur les débouchés commerciaux à l'étranger, sur les tendances des marchés internationaux, sur les foires et les missions commerciales internationales, ainsi que sur l'évolution des politiques et des programmes commerciaux du Canada et de ses partenaires commerciaux. Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Name/nom _____

Title/titre _____

Organization/organisation _____

Address/adresse _____

City/ville _____ Province _____

Postal code/code postal _____

Type of business / genre d'activités _____

English Français

Please mail to: / expédier à:
 CanadExport (BPT)
 125 Sussex Drive
 Ottawa
 K1A 0G2.