

Liens commerciaux bilatéraux solides

(Suite de la page II)

droits de douane relativement élevés seront réduits de façon appréciable par suite de l'adhésion de l'Afrique du Sud à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Conformément à l'engagement pris par le nouveau gouvernement de libéraliser davantage l'économie, certains obstacles au commerce seront réduits ou éliminés unilatéralement.

En dépit d'une correspondance de plus en plus évidente entre ce que le Canada peut offrir et les besoins industriels de l'Afrique du Sud, le Canada fournit toujours moins de 1 % des importations de ce pays. Tout porte à croire que la part du Canada sur le marché d'importation de l'Afrique du Sud peut augmenter et ne manquera pas de le faire.

Cela dépendra en bonne partie de l'intérêt que les responsables des entreprises canadiennes manifesteront pour ce marché, et de leur désir de l'étudier et de le visiter. Bon nombre d'entreprises canadiennes l'ont fait pour la première fois au cours des deux dernières années, et un pourcentage important d'entre elles se sont lancées dans de nouvelles activités de commerce et d'investissement, ou ont accru leurs activités dans ces domaines.

Le développement de ce marché présente de nombreuses caractéristiques qui pourraient jouer en faveur du Canada. En Afrique du Sud, les Canadiens jouissent d'une bonne réputation de loyauté et de fiabilité. Bon nombre de Sud-Africains sont également bien informés sur le Canada, notamment parce que des dizaines de milliers d'entre eux se sont installés au Canada au cours de deux dernières décennies. De façon générale, les pratiques commerciales des deux pays se ressemblent, et la langue n'est pas un obstacle majeur.

Toutefois, ces avantages sont quelque peu modérés par l'intensification de la concurrence à l'échelle mondiale, les autres pays (et pas seulement les concurrents traditionnels, comme les pays européens, les États-Unis et le Japon) cherchant à accroître leur part du marché. On observe que de plus en plus d'entreprises de Taiwan, de Malaisie, d'Inde, du Brésil et des autres parties de l'Afrique cherchent à tirer parti des débouchés qui s'ouvrent en Afrique du Sud. En outre, nombre d'entreprises étrangères qui étaient

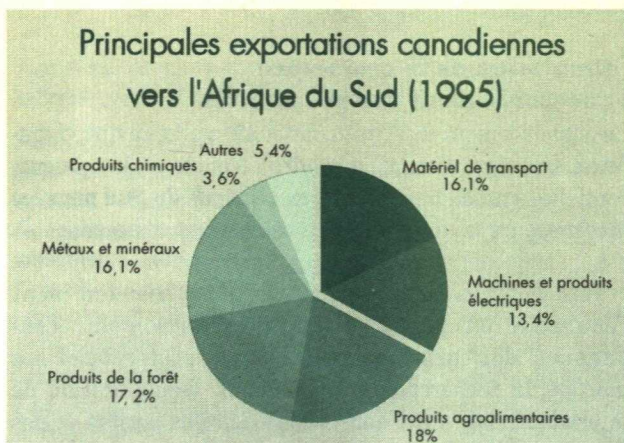
activement présentes en Afrique du Sud à l'époque de l'apartheid détiennent une place importante sur ce marché.

Le Canada a pris officiellement un certain nombre de mesures pour promouvoir les relations commerciales avec la nouvelle Afrique du Sud. Il a ouvert un bureau commercial à Johannesburg, qui compte parmi son personnel des délégués commerciaux canadiens et des spécialistes locaux des questions commerciales. De nombreuses missions commerciales canadiennes ont été effectuées en Afrique du Sud ou sont sur le point de l'être. Le gouvernement a également entrepris de publier une série de Guides sur les débouchés du marché sud-africain. (Voir ci-après une liste des activités et des publications à venir.) Les gouvernements nationaux des deux pays ont signé des accords bilatéraux visant à favoriser le commerce et l'investissement.

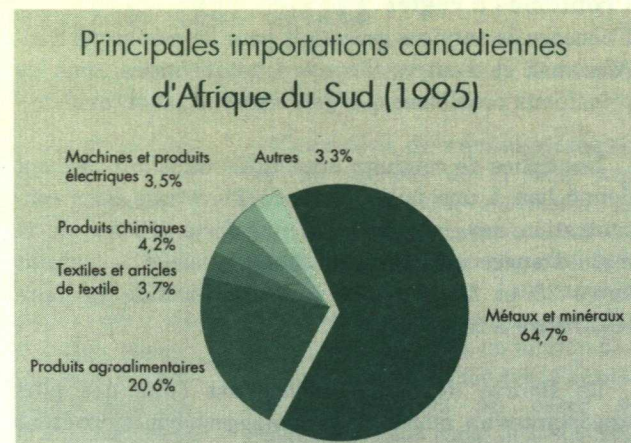
L'investissement bilatéral s'accroît. Néanmoins, les activités d'investissement à l'étranger sont restreintes en Afrique du Sud par les contraintes touchant les opérations de change. Certaines mesures ont été prises dernièrement afin de commencer à assouplir ces contrôles. Les entreprises sud-africaines peuvent maintenant investir dans les autres pays d'Afrique et réaliser des opérations de contrepartie avec des entreprises étrangères.

Un nombre de plus en plus grand d'entreprises canadiennes s'installent en Afrique du Sud, en établissant des bureaux de vente ou de service, ou en concluant des contrats de franchise ou d'autres types de coentreprises. Un petit nombre d'investissements canadiens de plus grande envergure y ont également été réalisés.

Parmi les entreprises canadiennes ayant des activités en Afrique du Sud, il convient de mentionner plus particulièrement Cott Beverages, Newbridge Networks, SR Telecom, Apotex, et Diversey. La compagnie South African Express, détenue et exploitée en partie par des Canadiens, qui compte dans sa flotte 12 avions à turbopropulseurs (assurant les vols régionaux) fabriqués par De Havilland, est un exemple d'investissement canadien d'envergure dans une entreprise entièrement nouvelle.



Sources : Statistique Canada



Sources : Statistique Canada