

mission de l'électricité et la transformation du bois. Plusieurs petites et moyennes entreprises (PME) se sont également installées en Afrique occidentale dans de nombreux secteurs sans liens avec les activités appuyées habituellement par l'ACDI. Le Canada a également contribué au développement de diverses structures régionales et continentales qui créent de nombreuses possibilités d'affaires, notamment la Bourse régionale (ouest-africaine), le RAS-COM (Organisation régionale africaine de communications par satellite), et l'École supérieure interafricaine de l'électricité de l'UPDEA (Union des producteurs, transporteurs, distributeurs d'énergie électrique en Afrique), tous établis à Abidjan.

Amélioration de la conjoncture du marché

Du point de vue canadien, les tendances récentes sont également encourageantes. Deux investissements à long terme très importants effectués par des sociétés minières canadiennes en Tanzanie (Barrick Gold) et en Afrique du Sud (Placer Dome) à la fin des années 1990 ne sont que les témoins les plus évidents de l'intérêt croissant des sociétés canadiennes. En Afrique occidentale, Hydro-Québec International l'a emportée sur d'autres concurrents étrangers et est devenue le principal partenaire stratégique de la privatisation de SENELEC, le producteur sénégalais d'électricité.

Services bancaires et financiers

Dans un grand nombre d'anciennes colonies, le système bancaire local est lié directement aux banques de l'ancienne puissance coloniale, ce qui peut nuire à la confidentialité et profiter aux concurrents de l'ancienne mère-patrie. Les entreprises canadiennes font face à la rude concurrence des entreprises européennes, qui ont accès à leurs propres organismes de crédit à l'exportation et aux succursales locales des banques nationales, souvent à des conditions favorables. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a appuyé pour 509 millions de dollars de transactions sur 31 marchés africains en 1999, en hausse par rapport à 356 millions de dollars en 1998. En Afrique subsaharienne, les marchés les plus actifs de la SEE ont été la Côte-d'Ivoire, le Ghana, le Kenya, l'Afrique du Sud et la Tanzanie. En revanche, les banques à charte canadiennes se sont montrées peu intéressées à investir sur le marché africain.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a appuyé pour 509 millions de dollars de transactions sur 31 marchés africains en 1999, en hausse par rapport à 356 millions de dollars en 1998.

Presque tous nos concurrents d'autres pays de l'OCDE (Organisation pour la coopération et le développement économiques) ont accès à des capitaux propres par l'entremise des institutions financières de développement comme la Commonwealth Development Corporation (CDC) au Royaume-Uni, la Société d'investissement et de développement (DEG) en Allemagne, la Société de financement du développement (FMO) aux Pays-Bas et l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) aux États-Unis. Les exportateurs canadiens qui ont réalisé un chiffre d'affaires important en Afrique subsaharienne ne cessent de réclamer que le Canada crée de telles institutions de financement du développement afin de leur permettre de soutenir la concurrence sur les marchés en développement.

Données commerciales

Le commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et l'Afrique subsaharienne a atteint un sommet de plus de 2,1 milliards de dollars en 1998, avant de se replier légèrement et de