

AFRIQUE SUB-SAHARIENNE



Débouchés en Afrique subsaharienne — suite de la page 1

Au sommet, le premier ministre Chrétien a annoncé les initiatives que prendra le Canada dans le cadre du Plan d'action afin de faciliter l'accès au marché canadien pour les exportateurs africains d'une part, et de favoriser les échanges et les investissements entre le Canada et les pays d'Afrique d'autre part.

L'une des initiatives à laquelle le Canada s'est engagé est une mission commerciale en Afrique subsaharienne. Aussi, le ministre du Commerce international, M. Pierre

Pettigrew, invite-t-il les entreprises canadiennes à participer à une mission de commerce et d'investissement multisectorielle en Afrique du Sud, au Nigéria et au Sénégal. La mission, qui se tiendra du **15 au 26 novembre 2002**, aura pour objet de promouvoir les relations d'affaires entre sociétés canadiennes et africaines.

Des débouchés en Afrique...

Les exportations canadiennes de marchandises en Afrique subsaharienne ont atteint 690 millions de dollars en 2001 tandis que la vente de services d'entreprises canadiennes dans cette partie du monde s'élevait à 630 millions de dollars environ en 2000. Comme l'a souligné M. Pettigrew, « L'Afrique subsaharienne offre aux entreprises canadiennes des possibilités intéressantes dans nombre de secteurs, allant des équipements de communication aux produits alimentaires. En proposant des produits, des services et des compétences qui sauront répondre aux besoins des pays africains, nous pourrions développer de solides partenariats de commerce et d'investissement en Afrique subsaharienne. »

Afrique du Sud

En 2001, l'Afrique du Sud représentait 27 % des exportations canadiennes en Afrique subsaharienne. De plus, depuis quelques années, le pays est l'une des principales destinations pour un large éventail de produits canadiens, allant des équipements miniers et des instruments de précision aux produits agricoles.

Certaines des grandes sociétés canadiennes de l'aérospatiale et de la défense ont décroché de nombreux marchés auprès de sociétés sud-africaines ou ont établi des partenariats avec ces dernières. Le Salon de la défense et de l'aérospatiale, tenu récemment, a attiré deux fois le nombre habituel de délégations, a duré une journée de plus que les éditions antérieures et s'est tenu dans des installations beaucoup plus

vastes. Les entreprises canadiennes ayant établi une présence dans ce secteur en Afrique du Sud ont également réalisé d'importantes ventes dans d'autres pays africains.

Le secteur de l'électricité est tiré par l'augmentation des besoins de production d'électricité, en vue principalement de l'électrification de certaines collectivités non desservies. Ces besoins, et vu que le pays s'emploie à s'éloigner d'une économie à forte main-d'œuvre, sont à l'origine de la mise en place de programmes de production d'électricité. Ces programmes bénéficieront à toutes les entreprises sensibilisées à l'environnement, qui peuvent assurer un approvisionnement électrique peu coûteux et fiable. L'Afrique du Sud veut mettre fin à la production d'électricité au charbon.

Le programme sud-africain en vue de fournir des installations et des services d'approvisionnement en eau et d'assainissement de l'eau dans plusieurs milliers de collectivités non desservies (entre 12 000 et 15 000) ouvre des débouchés immédiats aux entreprises canadiennes prêtes à établir un partenariat avec une entreprise sud-africaine.

Le secteur sud-africain des technologies de l'information et des communications est en pleine croissance, tant en ce qui concerne l'entrée de nouveaux opérateurs qu'en ce qui a trait à l'introduction de nouvelles technologies. À l'intérieur de ce secteur, la construction de réseaux est la branche qui se développe le plus rapidement, et c'est dans cette dernière que les fournisseurs canadiens d'équipements et de services trouveront les débouchés les plus prometteurs.

Nigéria

Grâce à ses 110 millions d'habitants, à l'importance de ses réserves pétrolières, à la démocratisation de ses institutions et au renforcement de son économie, le Nigéria est en voie de devenir un moteur de croissance en Afrique occidentale. Les ventes impressionnantes réalisées par les fabricants canadiens d'équipements de communications, de produits spéciaux en matières plastiques, de machines, de constructions préfabriquées, de produits du poisson et de produits pharmaceutiques témoignent de la richesse des débouchés pouvant s'offrir aux entreprises prêtes à explorer ce marché.

voir page 15 — Débouchés

Le marché des fruits de mer à Taïwan

Il est naturel qu'un peuple insulaire soit friand de poisson et de fruits de mer.

Quand ce peuple bénéficie en outre de la longue tradition culinaire de la Chine, qui offre d'innombrables façons originales d'apprêter toutes sortes de produits de la mer, cela ne peut que créer d'intéressants débouchés pour un important producteur de poisson et de fruits de mer comme le Canada. Sans oublier qu'il s'agit d'un marché de consommateurs éclairés et exigeants.

Aperçu du marché

Taïwan est un important importateur de poisson et de fruits de mer. En 2001, les importations taïwanaises de produits de la mer provenant de différents fournisseurs s'élevaient à plus de 400 millions de dollars canadiens, dont 31,8 millions du Canada. L'année dernière, le Canada se classait au 4^e rang parmi les fournisseurs de poisson et de fruits de mer de Taïwan, après l'Australie, la Thaïlande et les États-Unis.

Taïwan est également un important producteur de poisson et de fruits de mer. Sa flottille de pêche en haute mer, une des plus grandes au monde, s'abrite dans le port méridional de Kaohsiung, où nombre de distributeurs taïwanais de poisson surgelé sont installés. Taïwan exporte de grandes quantités d'anguille et de thon surgelés, principalement à destination du Japon et des États-Unis.

Les principaux produits de la mer importés par Taïwan de pays autres que le Canada sont les langoustes fraîches et surgelées, les crevettes surgelées et le crabe; ses principales importations en provenance du Canada sont le saumon d'élevage frais de l'Atlantique, le flétan surgelé du Groënland et l'éperlan. Le Canada exporte également à Taïwan de plus petites quantités de crevettes nordiques, de homards vivants, de pétoncles surgelés et de saumon du Pacifique.

Nouveau répertoire pour 2003

Canada-Afrique-Affaires & Commerce international

Canada-Afrique-Affaires & Commerce international est un répertoire bilingue qui offre aux entreprises et aux fournisseurs canadiens l'occasion de faire connaître leurs produits et leurs services sur le marché africain dans le cadre du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NPDA).

Il permettra aux utilisateurs du répertoire de trouver rapidement l'information sur votre entreprise, votre organisation, vos produits et vos services selon les renseignements (nom et profil d'entreprise ou de l'organisation; adresse postale, téléphonique et électronique; secteurs d'activités; produits ou services; régions, marchés, pays d'intervention.

Le répertoire sera distribué à plus de 100 000 exemplaires dans les pays d'Afrique francophone et anglophone.

L'inscription est valide pour un an et vous donne droit à un exemplaire gratuit.

Voici les secteurs d'activités : affaires, entreprises manufacturières, entreprises agro-alimentaires, commerces, services professionnels, construction, entreprises publiques ou privées, services médicaux, produits pharmaceutiques, institutions financières, services gouvernementaux.

Inscrivez-vous dès maintenant ou réservez votre espace publicitaire. Date limite d'inscription : le **31 octobre 2002**. Date de publication : **janvier 2003**.

Vous pouvez également annoncer votre publicité dans les pages commerciales du répertoire. Informez-vous sur les formats publicitaires disponibles.

Pour plus de renseignements ou pour vous inscrire, communiquer avec MANIATEL COMMUNICATION Inc., tél. : (613) 841-1119, téléc. : (613) 590-7423, courriel : Maniatel@sympatico.ca

En 2001, les importations canadiennes de poisson et de fruits de mer en provenance de Taïwan (principalement du tilapia, du calmar et des crevettes, tous surgelés) s'élevaient à 14,8 millions de dollars. En outre, l'industrie taïwanaise de l'aquaculture est très développée; elle assure environ 20 % de la production de poisson et de fruits de mer du pays. Le marché taïwanais des aliments pour animaux à base de poisson peut aussi offrir d'importants débouchés aux fournisseurs canadiens.

Débouchés

La récente accession de Taïwan à l'OMC a donné lieu à une réduction des droits de douane qui grevaient les nombreuses espèces de fruits de mer, ce qui a créé beaucoup de débouchés. En outre, les Taïwanais sont très friands de certaines espèces de fruits de mer sous-utilisées; le Canada a donc profité de cette caractéristique intéressante du marché taïwanais pour y vendre, entre autres, des produits tels que la macre de Stimpson et la panope du Pacifique.

Les Taïwanais préfèrent toujours le poisson et les fruits de mer vivants ou frais. Cependant, l'accélération du rythme de vie de nos jours, le nombre croissant de familles dont les deux parents travaillent à l'extérieur et la hausse de la part des achats de nourriture effectués dans des supermarchés modernes ont augmenté la demande de produits de mer surgelés. D'importants débouchés s'offrent donc aux fournisseurs de poisson et de fruits de mer situés dans des pays éloignés de Taïwan.

Les consommateurs taïwanais sont très exigeants. Tout produit surgelé devra donc être de la plus haute qualité pour satisfaire aux normes locales. Les importateurs et les distributeurs taïwanais voyagent partout dans le monde et sont très au fait des différences de qualité et de prix des produits offerts par les divers fournisseurs. Ils n'hésiteront point à changer de fournisseur si la qualité des produits de ce dernier baisse ou si ses prix augmentent.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Lynne Thomson, déléguée commerciale, Direction de la Corée et de l'Océanie, MAECI, tél. : (613) 995-8744, téléc. : (613) 996-1248, courriel : lynne.thomson@dfait-maeci.gc.ca ou avec M^{me} Angie So, agente commerciale, Bureau commercial du Canada à Taipei, courriel : angie.so@dfait-maeci.gc.ca

Rédactrice en chef : **Suzanne Lalonde-Gaëtan**
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **60,000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Web site : www.infoexport.gc.ca/canadexport

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au (613) 992-7114. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349