

problèmes auxquels nous faisons face. Les firmes africaines ont souvent des liens étroits avec des firmes européennes, qui souvent contrôlent les marchés. Les appels d'offres sont souvent conçus selon des normes et des critères européens plutôt que nord-américains ; la différence est importante au niveau de la préparation des soumissions, et joue au détriment de nos sociétés. La question du financement des transactions est aussi un problème majeur ; le niveau élevé d'endettement et les difficultés économiques de beaucoup de pays africains nuit à leur crédit commercial, et nous n'avons pas la même flexibilité que les pays européens pour bonifier un prêt commercial en l'assortissant de crédits d'aide. Les sociétés européennes sont omniprésentes en Afrique, alors que nous commençons à peine à prospecter ce marché et à identifier les secteurs dans lesquels nous sommes pleinement concurrentiels. Nous gagnons rapidement du terrain, mais les contrats ne nous sont pas donnés ; il nous faut les gagner à force de compétence et de persistance.

Des mesures particulières ont été prises pour faciliter les échanges commerciaux canado-africains, dans les deux sens. Chaque semaine, une mission commerciale canadienne se rend quelque part en Afrique. Nous finançons des visites de familiarisation d'hommes d'affaires canadiens en Afrique. Les importations de la plupart des pays africains bénéficient du système généralisé de préférences. Nous facilitons la venue au Canada de missions d'exportateurs africains qui cherchent à écouler leurs produits chez nous. Certains projets d'aide, surtout dans les pays les plus prospères, ont des retombées commerciales durables et permettent parfois l'implantation de bureaux de firmes canadiennes en Afrique. La Société pour l'expansion des exportations s'intéresse de plus en plus au marché africain, de pair avec les hommes d'affaires canadiens. Enfin, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a mis sur pied un programme de coopération industrielle qui facilite la création de sociétés mixtes canado-africaines. Il s'agit là de firmes canadiennes qui s'abouchent avec des hommes d'affaires africains pour créer, en Afrique, des entreprises telles que des boulangeries, des scieries, des centres d'élevage avicole, des fabriques de meubles. Cela me semble très prometteur, car la vitalité économique d'un pays repose en bonne partie sur le développement des petites et moyennes entreprises.

**Les
préoccupations
politiques du
Canada et de
l'Afrique**

Le programme d'aide et les relations commerciales, qui contribuent tous deux au développement économique, sont au coeur de nos relations avec l'Afrique. Le volet plus purement politique est également important. Nous partageons, dans ce domaine, les grandes préoccupations des gouvernements africains. Permettez-moi de parler de quelques-unes de ces questions.

Le Canada est profondément engagé dans le dialogue Nord-Sud. Ce dossier, d'une importance primordiale pour l'Afrique, a donné lieu à de multiples consultations avec nos amis africains, et à plusieurs visites du premier ministre dans divers pays du continent. Je me suis moi-même entretenu de ces questions avec un nombre de chefs d'État et de ministres africains, et j'ai toujours constaté à quel point nos positions et notre activisme en la matière étaient appréciés.