

Dialogue sur l'Afrique – Point de mire sur le commerce et l'investissement

SOMMAIRE DES DISCUSSIONS
TABLE RONDE

DU 8 SEPTEMBRE 2005



Conseil Canadien pour l'Afrique
Canadian Council on Africa



Corporation Commerciale Canadienne
Canadian Commercial Corporation

Canada



Agence canadienne de
développement international

Canadian International
Development Agency



Commerce international
Canada

International Trade
Canada



Ressources naturelles
Canada

Natural Resources
Canada

L'AVENIR DU PROGRAMME DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT DU CANADA POUR L'AFRIQUE

Nous aimerions profiter de l'occasion pour remercier tous les participants au forum *Dialogue sur l'Afrique – commerce et Investissement* présenté le 8 septembre 2005 par le Groupe de Travail sur l'Afrique [Exportation et développement Canada (EDC), la Corporation commerciale canadienne (CCC), Ressources naturelles Canada (RNCan), Agence canadienne de développement international (ACDI), Commerce international Canada (CICan)] et le Conseil Canadien pour l'Afrique (CCAfrique).

SOMMAIRE

Ce forum, qui réunissait des représentants d'entreprises canadiennes de toutes tailles présentes en Afrique, de certains organismes à but non lucratif ainsi que des gouvernements fédéral et provinciaux, visait à explorer les occasions d'affaires et d'investissements en Afrique, à définir les grands obstacles à l'exportation et à l'investissement dans la région et à formuler des recommandations pour y faciliter les échanges commerciaux et les investissements.

Le gouvernement du Canada et le Groupe de Travail sur l'Afrique examineront certaines des recommandations issues de ce forum, tandis que d'autres pourraient être mises en application directement par les entreprises canadiennes. Lorsque cela sera possible, ces recommandations pourront être prises en compte dans l'élaboration d'une stratégie canadienne globale visant à promouvoir les exportations et les investissements canadiens vers l'Afrique.

Voici un résumé des recommandations clés. Pour que les entreprises canadiennes connaissent le succès en Afrique, le Canada et le secteur privé canadien devraient :

- Élaborer une stratégie canadienne pour l'Afrique en ne perdant pas de vue, toutefois, que l'Afrique est formée de plusieurs régions et de 54 pays;
- Accroître les ressources que le gouvernement canadien consacre à l'expansion des échanges commerciaux et des investissements en Afrique et promouvoir le Canada dans la région;
- Inciter le secteur privé à adopter une approche intégrée pour faire affaire en Afrique, qui reconnaisse que la résolution des problèmes sociaux peut parfois être indispensable à la réussite de transactions commerciales;
- Faciliter la participation en Afrique de la diaspora africaine au Canada et des Africains qui ont étudié au Canada, en plus de renforcer les liens avec les groupes d'affaires du secteur privé africain afin de repérer et de créer des occasions d'affaires en Afrique;
- Sensibiliser davantage les entreprises canadiennes aux débouchés en Afrique, surtout aux projets financés par les institutions financières internationales, par des mécanismes d'aide non liée d'autres pays et par des donateurs internationaux, en leur donnant accès aux connaissances des marchés et aux débouchés;
- Utiliser plus efficacement le financement de l'ACDI (y compris de l'ACDI-PCI) pour s'assurer que les entreprises canadiennes font concurrence à armes égales;
- Intéresser les milieux financiers canadiens et étrangers à fournir des outils de gestion des risques et de financement aux entreprises canadiennes.

Le document qui suit est un sommaire des discussions. Il dégage les principales opportunités, les défis et des recommandations plus détaillées qui ont été présentés au cours du forum. Nous comptons sur la coordination continue des ressources et des informations et nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires, de vos réactions ou de vos contributions. Le Groupe de Travail sur l'Afrique élaborera un plan d'action fondé sur les recommandations présentées dans ce document.

CONTEXTE

L'Afrique est formée de plusieurs régions : l'Afrique du Nord et l'Afrique subsaharienne, qui comprend l'Afrique méridionale, l'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest. Vaste continent aux contrastes saisissants, c'est une mosaïque de pays riches en ressources naturelles comme le Nigéria, la Libye et le Congo (Kinshasa), de pays agricoles comme le Sénégal et Madagascar et de pays industrialisés comme l'Afrique du Sud. Le continent africain recèle beaucoup de potentiel en raison du renchérissement des cours des ressources naturelles, des réformes lancées dans de nombreux pays et des possibilités d'une forte hausse de l'aide occidentale. Depuis que plusieurs États africains se sont engagés dans des réformes économiques et politiques, on constate une montée des taux de croissance. Bon nombre de pays profitent également de la hausse des cours des ressources naturelles et de la remise de dette et ont maintenant la possibilité d'investir dans le développement longtemps attendu d'infrastructures et de ressources. Cette situation a créé des débouchés sans précédent pour le Canada, car le savoir faire et les capacités du Canada répondent parfaitement aux besoins actuels de l'Afrique.

L'Afrique constitue un grand marché de plus de 800 millions d'habitants. Plusieurs secteurs en Afrique, notamment les hydrocarbures, l'exploitation minière, les infrastructures, l'environnement, les télécommunications, l'agriculture, la santé et la formation, offrent de bonnes occasions pour renforcer de façon significative les relations commerciales entre le Canada et l'Afrique

Bien que le total annuel des exportations canadiennes vers l'Afrique soit resté stable (environ 1,3 G CAD) ces cinq dernières années, la combinaison de produits change. Depuis 1999, les exportations de blé sont passées de presque 51 % du total à 30 %. Par contre, il y a eu une forte progression des exportations de biens manufacturés comme les avions, le matériel de construction, le matériel d'exploitation minier, pétrolier et gazier, les médicaments et le matériel de communication. Ce changement vers des produits à valeur ajoutée est positif pour le Canada et pour l'Afrique.

Les entreprises canadiennes croient que la possibilité d'accroître leur présence en Afrique est excellente, mais qu'elles ont besoin des bons outils et de l'appui du gouvernement canadien pour les saisir.

RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS

Positionner le Canada pour la croissance

Cette table ronde visait principalement à élaborer une série de recommandations concrètes pour aider le gouvernement canadien et le secteur privé dans leurs efforts de promotion et d'expansion des exportations et des investissements canadiens en Afrique. Les points suivants représentent une synthèse des principales recommandations formulées par les participants.

1^{re} recommandation – Élaborer une stratégie canadienne intégrée pour l'Afrique

Pour relever les défis et profiter des occasions d'actualité, l'élaboration d'une stratégie complète et intégrée s'impose. Cette stratégie doit inclure tous les échelons de gouvernement et le secteur privé. Le gouvernement canadien doit jouer un rôle de leadership dans l'élaboration de cette stratégie intégrée. Les mesures proposées, lors des fora du G8, par le premier ministre et le ministre des Finances pour répondre aux besoins de l'Afrique devraient être prises en compte dans l'approche concrète de partenariat entre le Canada et l'Afrique. Notre stratégie à l'égard de l'Afrique ne saurait se limiter à de l'aide.

Éléments de cet objectif :

- Intégration d'au moins une partie du programme d'aide du Canada à la stratégie canadienne d'expansion des activités du secteur privé canadien en Afrique.
- Concentration sur les secteurs et régions où le Canada peut avoir le plus grand impact.
- Création d'un guichet unique afin de répondre à tous les besoins des entreprises canadiennes en matière de développement du commerce et des investissements en Afrique (c. à d. information, jumelage, visas, etc.)
- Coordination des efforts des parties prenantes et établissement d'une approche beaucoup plus collaborative pour repérer les occasions d'affaires.
- Renforcement de la surveillance des programmes d'aide d'autres pays pour s'assurer que l'aide non liée ne comporte effectivement aucune condition.
- Adoption d'une approche intégrée par les entreprises canadiennes à l'étape de la planification des investissements pour que les plans d'investissement tiennent compte des problèmes sociaux.
- Repérage des ONG favorables aux entreprises afin de déterminer la possibilité d'encourager une coopération accrue entre ces ONG et les entreprises privées.

Enfin, pour que la région bénéficie de l'importance qu'elle mérite, les entreprises ont indiqué qu'il était nécessaire que les députés canadiens entendent directement l'opinion du secteur privé. Il est également nécessaire que le milieu des affaires canadien et les dirigeants politiques nouent un dialogue direct qui contribuera à établir l'orientation future des priorités et de la stratégie du Canada en matière de commerce.

2^e recommandation – Faire la promotion du Canada en Afrique

Un appui sur le terrain est nécessaire pour que le Canada soit mieux connu en Afrique et pour démontrer que notre pays est un partenaire sérieux en ce qui a trait au commerce et à l'investissement sur ce continent. Plus particulièrement :

- Le Canada devrait envisager d'établir un plus grand nombre d'ambassades et de nommer davantage de délégués commerciaux en Afrique. Il conviendrait de porter le mandat des délégués commerciaux à une période de 4 à 5 ans. De plus, un plus grand nombre d'ambassadeurs du Canada en Afrique devraient posséder une plus vaste expérience au niveau du commerce.
- Il faut accroître le nombre de missions commerciales et d'investissement, notamment les missions axées sur des secteurs précis en Afrique et les missions d'acheteurs africains au Canada. Il faut également accroître la présence du Canada aux foires commerciales en Afrique, notamment la représentation du gouvernement étant donné que celle-ci donne plus de crédibilité aux entreprises canadiennes.
- Avoir davantage recours aux compétences des Afro-Canadiens et des Africains qui ont étudié au Canada pour promouvoir le Canada comme pays préféré à titre de partenaire d'affaires en Afrique.

-
- Simplifier le système de visa du Canada pour faciliter les voyages d'affaires de l'Afrique vers le Canada.
 - Conclure des conventions de double imposition et énumérer au long Accord sur la protection des investissements étrangers avec les pays africains clés.
 - Repérer des regroupements de gens d'affaires africains qui s'intéressent à renforcer leurs liens avec leurs homologues canadiens comme CCAfrique.

3^e recommandation – Mieux sensibiliser les Canadiens aux occasions d'affaires en Afrique et fournir aux entreprises canadiennes de l'intelligence de marché

On a souligné lors du forum que les Canadiens ont certaines perceptions erronées au sujet de la conjoncture commerciale et du potentiel futur de l'Afrique. La situation est très différente d'un pays à l'autre sur certaines questions importantes. Compte tenu du niveau élevé d'aide qui sera consacré à l'Afrique au cours des dix prochaines années par diverses agences de développement international et par différents pays dont le Canada, il faut que les entreprises canadiennes soient au courant des débouchés qui s'y présentent. Afin de mieux promouvoir les possibilités d'affaires en Afrique, nous devons :

- sensibiliser davantage les entreprises canadiennes aux débouchés en Afrique en leur fournissant de meilleurs renseignements à cet égard, notamment des conseils sur des opportunités précises au fur et à mesure qu'elles se présentent;
- mieux renseigner les sociétés canadiennes sur les projets pour lesquels les entreprises internationales, y compris les compagnies canadiennes, ont le droit de soumissionner. Les projets de ce type sont habituellement financés par les institutions financières internationales ou appuyés sous forme d'aide non liée offerte par d'autres pays donateurs ou par d'autres donateurs internationaux, notamment les projets financés par des fonds communs ou par le concours budgétaire;
- organiser des événements ciblés et des missions d'acheteurs africains au Canada visant des secteurs, des régions et des pays précis;
- analyser les initiatives des concurrents et tirer des leçons de leurs expériences. Dans la mesure du possible, travailler en collaboration avec les pays ou les entreprises concurrentes qui ont réussi sur les marchés d'Afrique.

4^e recommandation – Fournir des services de financement et de gestion des risques aux entreprises canadiennes

Les entreprises canadiennes ont besoin de ressources financières et services de gestion des risques qui faciliteront leurs exportations et leurs investissements en Afrique. Elles veulent :

- que l'ACDI reconnaisse le rôle que le secteur privé canadien peut jouer dans le développement de l'Afrique. Elles cherchent plus de possibilités de bénéficier des sommes que l'ACDI dépensera en Afrique. Si les fonds ne peuvent pas être affectés directement à de l'approvisionnement canadien, l'ACDI devrait promouvoir les projets et les secteurs pour lesquels les sociétés canadiennes ont l'expertise requise pour soumissionner;
- du financement pour les études de préféabilité, fourni auparavant dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME);
- qu'EDC accroisse sa volonté de prendre des risques et qu'on détermine d'autres sources d'appui financier pour l'Afrique;
- que les banques canadiennes accordent davantage de financement pour fonds de roulement aux compagnies qui souhaitent faire des affaires en Afrique.

POSSIBILITÉS DE CROISSANCE

De nombreux pays d'Afrique affichent des taux élevés de croissance et commencent à investir dans leurs infrastructures et à offrir des possibilités d'affaires au secteur privé. La liste qui suit résume les débouchés qui ont été soulignés tout au long du forum.

Des débouchés existent particulièrement pour les fournisseurs canadiens de services dont l'expertise recouvre les secteurs suivants :

- Infrastructure – services publics, ports, communications, environnement et eau
- Transports – aériens, ferroviaires et routiers
- Exploration et exploitation minières
- Pétrole et gaz naturel – installations terrestres et maritimes
- Enseignement et formation – offre et demande de services d'enseignement et de formation, en anglais et en français, qu'il s'agisse de cours universitaires ou de formation en administration des affaires
- Technologies de l'information
- Soins médicaux
- Agriculture et transformation des aliments

Autres facteurs pouvant contribuer aux débouchés pour le Canada

Les entreprises ont fait remarquer que non seulement l'Afrique présentait de bons débouchés, mais que les Canadiens, pour plusieurs raisons, étaient bien placés pour en profiter. Voici quelques exemples :

- Les entreprises canadiennes peuvent soumissionner pour de nombreux projets qui seront financés par des organisations multilatérales ou sous forme de crédits non liés provenant de plusieurs pays de l'Ouest.
- Le Canada jouit d'une image favorable dans le monde entier et particulièrement en Afrique, étant donné qu'il n'est pas une puissance coloniale. De plus, bon nombre d'Africains qui ont étudié ici travaillent maintenant au Canada ou en Afrique. Ces solides relations personnelles peuvent servir à faciliter les affaires. Les Canadiens peuvent par ailleurs travailler en Afrique tant en français qu'en anglais.
- Les Canadiens ont un avantage concurrentiel par rapport à d'autres pays de l'Ouest, car nous sommes prêts à travailler avec des partenaires locaux et à participer à des transferts de technologie.
- Le Canada est un des chefs de file mondial dans les secteurs minier et pétrolier et gazier, deux secteurs essentiels à l'avenir de plusieurs économies africaines. À mesure que s'accroîtront les économies de l'Inde et de la Chine, l'importance des ressources africaines pour ces économies prendra beaucoup d'ampleur.
- En raison de sa jeune population, l'Afrique constitue un marché en pleine croissance pour les biens de consommation et l'amélioration des infrastructures. L'accroissement de sa classe moyenne se traduit également par l'expansion des marchés.
- Les institutions financières africaines autochtones commencent à se renforcer et à s'améliorer.

DÉFIS ACTUELS À LA CROISSANCE

Bien que les entreprises canadiennes soient prêtes à exporter et à investir en Afrique, elles doivent relever plusieurs défis qui nuisent à leur capacité de profiter de ce potentiel. Voici un résumé des défis à la croissance tel que soulevés lors des débats.

Manque de connaissance de la région

- De façon générale, les sociétés canadiennes ne connaissent pas les possibilités de croissance de la région; elles ne sont donc pas présentes sur ce marché.

Manque de présence des secteurs public et privé

- Le gouvernement canadien n'est pas suffisamment présent dans la région, de nombreux pays n'ayant pas d'ambassade du Canada et plusieurs ambassades n'ayant pas de personnel attribué à la section commerciale. Les ambassades ont tendance à favoriser l'aide plutôt que le commerce. Les entreprises ont besoin d'un solide appui de la part des délégués commerciaux, notamment pour la recherche de prospects et pour que plus de fonds soient affectés à la promotion du commerce.
- Compte tenu des relations entre le commerce extérieur, l'investissement et l'aide, le gouvernement canadien doit mieux coordonner son appui aux entreprises canadiennes présentes en Afrique.
- Il n'y a pas assez de conventions fiscales et d'APIE entre le Canada et les pays africains.
- Il est extrêmement long et difficile pour les gens d'affaires africains d'obtenir des visas pour le Canada. De plus, étant donné le nombre limité d'ambassades en Afrique, il faut parfois parcourir de longues distances pour en trouver une qui émet des visas.
- Il n'y a pas assez de contacts entre les gens d'affaires canadiens et africains. Il est difficile de trouver des associations commerciales africaines qui veulent travailler avec le Canada.
- Repérer des experts canadiens (établis au Canada) possédant de l'expérience en Afrique et intéressés à ce continent peut s'avérer difficile.
- Il y a peu de communication et d'appréciation entre le milieu des affaires canadien et les organisations non gouvernementales qui participent au développement de l'Afrique.

Financement

- Bien que le gouvernement du Canada soit intéressé à accroître son appui à l'Afrique, cet appui se fait essentiellement par l'entremise de l'ACDI, et peu d'efforts sont consacrés à l'augmentation des occasions d'affaires et d'investissements en Afrique.
- L'ACDI ne veut plus travailler avec le secteur privé canadien. La majeure partie de son aide est fournie directement au pays bénéficiaire ou à des organismes multilatéraux et n'est pas nécessairement destinée à des projets ou à des secteurs pour lesquels les entreprises canadiennes ont un avantage concurrentiel.
- Le non renouvellement du financement pour l'Afrique dans le cadre du PDME nuit aux entreprises canadiennes.
- EDC et les banques canadiennes doivent prendre plus de risques en Afrique. Les banques canadiennes ne se montrent pas intéressées à accorder du fonds de roulement aux sociétés canadiennes en quête de contrats sur les marchés africains, et EDC n'y est pas suffisamment dynamique dans ce marché.

-
- Peu de banques étrangères sont présentes en Afrique, et aucune d'elles n'est canadienne. Les banques locales ne sont pas solides, offrent des taux d'intérêt élevés et hésitent à appuyer les compagnies locales.
 - Bien qu'il existe des banques de développement axées sur l'Afrique, telles que la Banque africaine de développement, les entreprises canadiennes connaissent mal leurs programmes.

Défis commerciaux

- Souvent, les pays de la région disposent de peu de capacités en conception, en développement et en gestion de projets. Il est parfois difficile de trouver du personnel qualifié. Des questions de santé peuvent également restreindre la disponibilité des travailleurs.
- Les niveaux de liberté commerciale, de transparence et de corruption varient d'un pays à l'autre et d'un secteur à l'autre.
- Lorsqu'on investit, prendre en considération les questions sociales telles que la santé peut s'avérer très coûteux mais essentiel pour réussir.
- Les cadres juridique et réglementaire peuvent comporter certains risques quant à la sécurité des entreprises et des personnes.
- Les liaisons aériennes entre les pays d'Afrique sont limitées, tout comme les vols directs entre le Canada et l'Afrique.

Concurrence

- La concurrence est vive avec les pays européens bien établis en Afrique, et la Chine, l'Inde et le Brésil y sont de plus en plus présents. L'Afrique du Sud et la Tunisie dominent la concurrence parmi les pays africains. Les États Unis sont aussi un joueur important, mais seulement dans certains secteurs et certains pays. De façon générale, le niveau de concurrence auquel sont confrontées les entreprises canadiennes est toutefois moins élevé qu'il ne l'est en Chine ou en Inde par exemple.
- Les gouvernements européens, qui offrent davantage d'aide à l'Afrique, sont souvent prêts à lier leur aide financière à de l'approvisionnement de leur pays, même si cette aide est censée être non liée. De nombreux gouvernements occidentaux coordonnent mieux leur aide globale et leurs programmes de commerce extérieur que ne le fait le Canada.

Exportation et développement Canada
151, rue O'Connor, Ottawa, Canada K1A 1K3

www.edc.ca

U n m o n d e d ' o p p o r t u n i t é s à s a i s i r

Canada

 **EDC**
Exportation et développement Canada
Export Development Canada