

afrique industrie

N° 176 - 1^{er} JANVIER 1979 - PRIX 20 FF - 1 000 F CFA, **INFRASTRUCTURES**

INFRASTRUCTURES

Le forum des investisseurs à Dakar

LIBREVILLE la 5^e réunion du Club de Dakar

Le Canada et l'Afrique

DIRECTION-REDACTION

11, rue de Téhéran - Paris - 75008
(France) - Tél. 227.74.76
Télex : AFREDI 641916 F
Directeur de publication :
Yves de SCHÄTZEN
Secrétaire général de rédaction,
maquettes : Christian GEORGE,
Guy DARBON
Enquêtes : Patrick-René FAURE
et Benoît CATHRISSE

PUBLICITE :

Pierre MOUGENOT
11, rue de Téhéran - Paris - 75008
(France) - Tél. 227.74.76
Afrique francophone :
Angèle GREGOIRE
57, av. d'Iéna - 75016 Paris - Tél.
500.87.15

REGISSEURS

Algérie : ANEP, 1, avenue Pasteur -
Alger, Tél. 64.00.30
Allemagne Fédérale : Régie-Presse
GMBH Rathenau-platz 1A - 6000
Frankfurt-Main - Tél. (06.11)
29.10.17
Australie : Leonard Sparks & As-
soc., 126 Wellington Parade East
Melbourne Tél. 419.25.95
Autriche : Publi.-Media Veithgasse
6, 1037 Vienne. Tél. (0222)
75.34.85.

Belgique : SODIMP, 162, bd E.
Jacquemain 1000 Bruxelles - Tél.
218.39.00

Canada : International Advertising -
Consultants LTD 915 2 Carlton
Street, Suite 915 - Toronto. M5B
1J3 - Tél. (416) 364.22.69

Corée : Century Media Intern., P.O.
BOX 479, Séoul - Tél. 72.33.51.

Espagne : Selim Freige, Generali-
simio 34 - Madrid 16° - Tél.
259.65.20

Etats-Unis : Powers International
Inc. 551 Fifth avenue - New York -
NY 10017 - Tél. (212) 867.95.80

Grande-Bretagne : Humphrey Bow-
ring LTD, 122 Shaftesbury Avenue -
Londres W. 1V8 HA - Tél.
01.734.30.52

Italie : PIERANTONI - PUBLICITA
via S. Giorgio 4, 40112 Bologne.
Tél. (051) 23.71.35

Japon : International Media Repré-
sentatives - 2-29 Toranomon 1 -
Chome, Minatoku Tokyo 105 - Tél.
502.06.56

Pays-Bas : G. Arnold Teesing, Hob-
bemastraat 26 Amsterdam. Tél.
(020) 76.86.66

Suisse : Tri Service Rufenacht SA, 4
Place du Cirque - 1204 Genève.
Tél. 29.12.11

ABONNEMENTS

Afrique Industrie Infrastructures est
exclusivement distribuée par abon-
nement.

Abonnement annuel y compris les
numéros spéciaux envoi par avion :
France : 450 français - Cameroun
Congo-Brazzaville, Côte d'Ivoire.
Bénin, Gabon, Haute-Volta, Mauri-
tanie, Niger, R.C.A. Sénégal, Tchad.
Togo : 22500 F CFA - Mali :
45 000 F Maliens. Versement par
chèque mandat à l'ordre d'Afrique
Industrie infrastructures.

11, rue de Téhéran - Paris 75008.

Maroc : 450 DH - Versement par
chèque ou mandat à : SEPUBLI -
11, avenue de Rabat - TANGER
CCP : SEPUBLI - n° 14.19.24 -
RABAT

Tunisie : 45 D - Versement par
chèque ou mandat au nom
d'AFRIQUE INDUSTRIE.

Photocomposition Photogravure :
I.A.C.A. 83490 LE MUY

Tous droits de reproduction réser-
vés sauf accord

Tirage : R.I.P. 83490 LE MUY
Commission paritaire n° 50.760.

afrique industrie

INFRASTRUCTURES

176

SOMMAIRE 1^{er} JANVIER 1979

4

ACTUALITE AFRICAINE

- Afrique du Nord
- Afrique Noire

7

MATERIELS ET EQUIPEMENTS

10

BATIMENT ET TRAVAUX PUBLICS



22

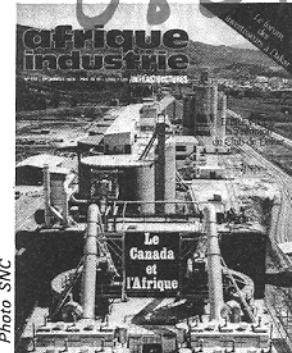
INGENIERIE ACTUALITES

62

ACTIVITES DES SOCIETES



Photo SNC



Cimenterie en Algérie installée par
SNC (Canada)

24

LIBREVILLE

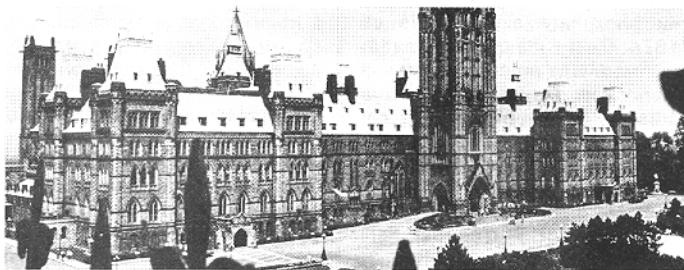
V^e réunion du Club de Dakar

- Principales interventions :
MM. Claude Cheysson
Yves Berthelot
Marcel Boiteux
Maurice Serpette
Edouard-Alexis MBOUY-
BOUTZIT.
- Ressources hydrauliques.

39 DAKAR

III^e forum des investisseurs

46 CANADA  AFRIQUE



- Le commerce du Canada
- L'aide extérieure du Canada
- L'ACDI
- Le CRDI
- Les relations entre le Québec et l'Afrique
- La SEE
- L'ingénierie québécoise

De s'être intéressé tardivement à l'Afrique, le Canada y a gagné pour son action actuelle une absence totale d'inhibition, ce qui lui permet de jouer sans complexe de ses atouts. Le premier de ceux-ci étant de ne pas traîner de passé colonial, un autre étant de pouvoir se présenter à la fois en détenteur de la technique anglo-saxonne et en militant de la francophonie.

Sa première expérience du Tiers Monde, organisée à travers sa participation au Plan de Colombo, avait orienté le Canada vers l'Asie. En Afrique, c'est tout naturellement par les jeunes Etats membres du Commonwealth qu'il commença de s'ouvrir à la coopération bilatérale, les pays francophones n'étant découverts que plus tard : un premier ambassadeur pour l'Afrique centrale était envoyé à Yaoundé en 1962 et l'aide débutait avec un montant de 300 000 \$ en 1963/64 pour l'ensemble de l'Afrique francophone. Il est significatif que les déboursements pour 1977/78, d'un montant d'environ 120 millions de \$, aient cette année-là dépassé légèrement la part de l'Afrique du Commonwealth. Récent, cet équilibre est considéré à Ottawa comme satisfaisant, puisque ces deux Afriques ont une population totale à peu près équivalente. Mais elles continuent, dans l'organigramme administratif canadien, d'être traitées distinctement l'une de l'autre, dichotomie que le Quai d'Orsay, pour sa part, vient d'abolir voilà quelques mois.



Deux régions : Afrique du Commonwealth, Afrique francophone

Un même ministre, à Ottawa, celui des Affaires extérieures – actuellement M. Donald Jamieson – a la double responsabilité des relations politiques et de l'aide. Mais il n'exerce, en pratique, son autorité sur l'AGENCE CANADIENNE DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI) que sous la forme d'un arbitrage assez rarement mis en œuvre. Les fonctions du président de l'ACDI – depuis mars 1977 M. Michel Dupuy, fils de l'ancien ambassadeur du Canada à Paris – correspondent en réalité à celles d'un « sous-ministre », institution spécifique du système canadien. De même que la direction générale « Afrique-Moyen Orient » du ministère des Affaires extérieures comprend une direction pour l'Afrique francophone et le Maghreb (M. Marc Perron), de même trouve-t-on, parmi les cinq directions géographiques de l'ACDI pour l'ensemble des continents, celle d'Afrique francophone (M. Jean-Guy Saint-Martin).

Chaque année, le ministère présente au gouvernement un programme de priorités sur une base géographique, qui donne lieu à discussion au sein du cabinet. Les plus récentes directives gouvernementales prescrivant une concentration de l'aide, il a été défini des « pays de concentration », ou « pays à programme », relativement peu nombreux, sans que les autres soient totalement radiés de l'effectif des bénéficiaires d'aide. Mais dans ces « pays à projets », les interventions ne sont plus systématiques et se font occasionnellement, au coup par coup.



Un dossier
réalisé par
André Blanchet
notre envoyé spécial
au Canada.

le
CANADA
nouveau
venu
en
AFRIQUE



LE PARLEMENT A OTTAWA

Pays « à programme » et aide au développement régional

Parmi les « pays de concentration », il nous a été cité à la direction pour l'Afrique francophone du ministère des Affaires extérieures : le Sénégal, le Mali, la Haute-Volta, le Niger, la Côte-d'Ivoire, le Cameroun, le Rwanda, le Zaïre. Ce qui ne nous a pas empêché de croiser à Ottawa des ministres togolais et béninois venus discuter de leur projet d'aménagement conjoint du cours du Mono.

En sens inverse, les pays du Maghreb sont considérés, à leur stade actuel de développement, comme justiciables d'un autre type de relations : avec l'Algérie, par exemple, l'accent sera mis sur les échanges commerciaux. De même avec le Nigéria en raison de l'importance de ses ressources. Toutefois, ce sont des considérations d'un autre ordre qui ont fait éliminer depuis quelques années l'Ouganda, où la mise en œuvre des projets était devenue impossible.

Cette volonté de concentration a conduit à supprimer l'assistance technique « à la pièce », qui consistait par exemple à fournir, ici et là, un ou deux professeurs. En revanche, la « Bible » actuelle de l'ACDI oriente celle-ci, de plus en plus, vers les projets « intégrés » prenant en charge toute une région (ainsi Kaarta au Mali) ou tout un secteur économique (foresterie au Zaïre, par exemple).

Ce n'est pas d'aujourd'hui, d'ailleurs, que le Canada s'est engagé en Afrique dans des entreprises à une vaste échelle et correspondant à un programme de développement non pas dans un seul pays, mais au bénéfice de toute une région du continent. C'est en effet son concours qui a permis, d'une part, la réalisation de la ligne à haute tension de 288 kilomè-

tres transportant jusqu'au Togo et au Bénin le courant produit par la centrale hydroélectrique d'Akosombo au Ghana, d'autre part l'alimentation de Niamey en électricité à partir du barrage de Kainji au Nigéria.

Des prêts à des conditions imbattables

Malgré le fléchissement actuel de son aide en valeur relative, et encore qu'il n'ait plus aucune chance de porter celle-ci au seuil idéal de 0,70 % du PNB prévu pour 1980, le Canada en tant que pays donateur n'en jouit pas moins, dans le Tiers Monde, d'un prestige exceptionnel. Il le doit, notamment, aux conditions particulièrement favorables dont il assortit généralement ses prêts : intérêt de 0 %, délai de remboursement de 30 à 50 ans, différé de 10 ans, ce qui équivaut en termes économiques à un don de l'ordre de 95 %. C'est ce qui permet aux responsables de l'aide canadienne de se targuer, sans complexes mais sans ostentation non plus, du haut « niveau de concessionnalité » offert par celle-ci et de le déclarer imbattable. C'est également ce qui, de leur propre aveu, réduit un peu le mérite de la spectaculaire décision annoncée par la délégation canadienne à la conférence du dialogue Nord-Sud de Paris (dont elle assurait la vice-présidence), à savoir la renonciation au remboursement des prêts accordés aux 12 pays les plus déshérités : les sommes dues n'étaient plus, en réalité, que de 35 millions de \$ can. sur un total de 254 millions prêtés au départ. Il reste qu'à l'avenir ces mêmes pays ne recevront du Canada que des subventions, c'est-à-dire des dons.

Ce sont, en Afrique, le Bénin, le Botswana, le Malawi, le Niger, la Tanzanie, la Haute-Volta et – entre parenthèses – l'Ouganda.

Générosité publique et privée

Cette attitude, selon les dirigeants de l'ACDI, a sa source dans la générosité naturelle des Canadiens. C'est peut-être, de même, ce penchant national qui, d'après eux, expliquerait l'cessive dispersion – le « saupoudrage » – qu'on a pu dans le passé reprocher au programme canadien d'aide à l'étranger. Cette générosité fondamentale, fait-on valoir dans les cercles officiels, se manifeste en outre à un niveau autre : de la part des Provinces, ainsi que des organisations non-gouvernementales (ONG), souvent même parmi une profession donnée, agriculteurs par exemple. La formule est alors la suivante : des fermiers se regroupent-ils pour donner de leur blé, ou le gouvernement de la Saskatchewan offre-t-il des insecticides pour lutter contre les criquets pèlerins, l'aide fédérale prend en charge les frais de transport.

Il existe d'ailleurs un canal pour cela : le Programme volontaire d'aide au développement agricole (VADA), qui permet aux gouvernements provinciaux de recevoir des crédits d'Ottawa à l'appui de leurs initiatives en faveur du Tiers-Monde.

Pour un dollar recueilli par une ONG, le gouvernement provincial en ajoutera un, après quoi l'ACDI en fournira deux à son tour. Cet effet multiplicateur est présenté comme une caractéristique de la coopération canadienne et son principe cité comme le « pairage des fonds ». En 1977, les ONG canadiennes recevant de l'ACDI – qui a mis en place à cet effet une direction spéciale – une subvention supérieure à 100 000 \$ étaient au nombre de 26 et, l'Afrique tant francophone qu'anglophone avait, par ce canal, bénéficié de plus de 56 millions de \$.

De quelques critiques

Cette aide canadienne que tel haut responsable vante comme « de la coopération à l'état pur », tout le monde cependant ne s'accorde pas pour la considérer comme totalement désintéressée ni exempte de toute préoccupation mercantile. Il est certain – mais assez naturel – que les prêts liés et les conditions exceptionnelles de crédit avantagent les fournisseurs canadiens, au grand dam parfois de leurs concurrents étrangers : par exemple les constructeurs français de matériel ferroviaire. Certains critiquent la durée des prêts de l'ACDI – trente à cinquante ans –, bien supérieure à celle de l'utilisation du matériel ainsi financé. Nous donnerons, dans un autre chapitre de ce numéro, les réponses des dirigeants de l'ACDI à ces objections de l'extérieur, souvent inspirées – il faut bien l'avouer – par un certain dépit.

Mais il en est aussi qui sont formulées dans le public canadien lui-même, encore que contradictoires entre elles, les unes dénonçant les modalités de l'aide et ses carences, les autres la récusant du point de vue des intérêts canadiens. Des unes comme des autres, les téléspectateurs étaient récemment faits juges à travers une émission de la chaîne anglaise de Radio-Canada opposant sans aucune complaisance, après les principales critiques, les réponses des responsables. Plu-



(Photo Ambassade du Canada)

sieurs exemples y étaient rapportés de fournitures non adaptées aux besoins des bénéficiaires, mais qu'avait imposées le principe de l'aide liée. Ainsi de pompes livrées au Ghana, qui « claquaient » au bout de quelques mois, provoquant l'arrêt de centaines de puits, alors que les pompes anglaises durent couramment vingt-cinq ans. Ainsi d'une centrale thermique de 30 millions de \$ construite au Botswana, mais non conçue pour utiliser le charbon local et pour l'approvisionnement de laquelle on dût en importer... d'Afrique du Sud. Un programme de boulangeries industrielles en Tanzanie, passé de 1 million à 2,5 millions de \$, eut pour double conséquence l'acquisition de tracteurs canadiens pour la culture du blé et l'importation d'huile pour le fonctionnement de ceux-ci.

Cette même enquête télévisée présentait l'Association des exportateurs canadiens comme le principal « lobby » d'une aide considérée comme un artifice pour compenser la non-compétitivité de l'industrie canadienne. A quoi M. Michel Dupuy, président de l'ACDI, répondait en se défendant d'avoir pour objectif la promotion de l'industrie canadienne et en démentant ses évaluations antérieures du coût de l'aide liée pour les récipiendaires de celle-ci (de 15 à 40 %). D'autre part, ayant estimé publiquement à 100 000 le nombre des emplois assurés, au Canada, par les retombées de l'aide à l'étranger, M. Dupuy réfutait les calculs d'un économiste les chiffrant à 25 000 ou 30 000 tout au plus.

Dans cette démocratie de libre parole qu'est le Canada, l'appréciation de l'aide au développement n'est donc pas, on le voit, laissée aux seules déclarations officielles. C'est, par exemple, à un organisme privé, l'Institut Nord-Sud à Ottawa, que l'on doit le calcul démontrant que les prêts des banques privées canadiennes aux PVD (6,6 milliards de \$) sont plus de deux fois supérieurs aux sommes prêtées – au 31/12/1976 – par les deux institutions officielles, l'ACDI (1,9 milliard) et la SEE (Société pour l'expansion des exportations) (1,2 milliard).

M. ELIOT TRUDEAU
PREMIER MINISTRE
DU CANADA.

Coopération en coopération

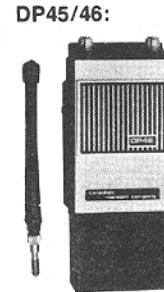
Parmi les récentes évolutions de la politique canadienne d'aide au développement, on n'aura pas manqué d'observer sa tendance à co-financer, de plus en plus, des projets conjoints en coopération avec d'autres bailleurs de fonds, institutions internationales (Banque mondiale, FED, etc.) ou fournisseurs d'aide bilatérale. On peut à cet égard mentionner la participation canadienne à la construction du barrage tunisien de Sidi Saad, à l'extension du port camerounais de Douala, au chantier de réalignement du Congo-Océan et, dans un proche avenir, à l'aménagement du fleuve Sénégal (OMVS) et à la réalisation de la centrale hydroélectrique d'Andekaleka à Madagascar. Il reste que, conjointe ou non, cette aide ne sera pas déliée pour autant et sera fournie sous les espèces de biens ou services exclusivement canadiens. Dans le même esprit de coopération internationale, les responsables de l'aide canadienne se réunissent annuellement avec leurs collègues français pour des échanges d'informations et se déclarent très satisfaits de ce dialogue, poursuivi depuis une dizaine d'années. Au fur et à mesure que s'étendent et s'intensifient leurs relations avec l'Afrique francophone, les Canadiens ont d'ailleurs de moins en moins à apprendre de leurs interlocuteurs français, tout en leur enviant peut-être leur connaissance privilégiée, parce que plus ancienne, du milieu africain.

On se rend compte, en visitant à Ottawa les différents bureaux traitant les dossiers africains, que le Canada dispose aujourd'hui d'excellents spécialistes du continent noir, lesquels ont acquis leur expérience sur place, soit comme diplomates, soit comme coopérants. Revenus à l'administration centrale, ils y sont les interlocuteurs tout désignés des nombreux visiteurs africains débarquant chaque jour dans la capitale fédérale pour solliciter l'aide du partenaire apprécié qu'est devenu en quelques années le Canada ; et, avec ces interlocuteurs, francophones pas plus qu'anglophones n'ont désormais besoin d'interprète. ■

DE LA COMPAGNIE MARCONI CANADA

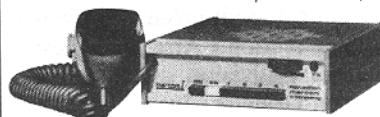
Depuis plus de 75 ans, nous, de Marconi Canada nous sommes affaires à solutionner les problèmes de communications et à développer des appareils de plus en plus sophistiqués. De nos jours ce leadership, qui est devenu une tradition chez Marconi

Canada, s'étend sur une beaucoup plus grande échelle, en fait, nos marchés englobent maintenant le monde entier. Marconi Canada est maintenant reconnue pour sa compétence en communications dans plus de 90 pays



Émetteurs-récepteur VHF/FM portatifs 2 et 6 watts dans la gamme 132-174 MHz.

DT93:



Émetteur-récepteur VHF/FM mobile 30 watts dans la gamme 138-174 MHz.

de par le monde. Nos spécialistes en systèmes de communications peuvent recommander, concevoir, manufaturer et installer l'équipement radio qui répond exactement aux besoins du client, qu'il s'agisse de systèmes simples ou complexes, dans les gammes HF/BLU

VHF/FM ou UHF/FM. Marconi Canada se tient au service des gouvernements, des affaires, de l'industrie du transport, des services de sécurité et des services militaires.



Station de base HF/BLU haute puissance 1000 watts dans la gamme de 2-24 MHz.

La réponse aux problèmes de communications de par le monde.

marconi
canada

compagnie marconi canada

Division des communications marines et terrestres

2442, av., Trenton, Montréal, Qué. H3P 1Y9
Téléphone (514) 341-7630
Télex 05-827822 Cable Arcon Montréal

Le commerce du Canada avec l'Afrique

OCCUPANT dans le centre d'Ottawa un immeuble ultra-moderne, tout d'acier et de verre, le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce est investi de la double responsabilité d'élaborer la politique commerciale du Canada et de fournir aux hommes d'affaires canadiens l'aide nécessaire à la conquête de marchés d'exportation. Trente ans avant d'ouvrir sa première ambassade à l'étranger – Washington, 1926 –, le Canada entretenait des bureaux commerciaux hors de ses frontières. Mais il fallut attendre 1970 pour que fût créée au sein du ministère une section « Afrique », devenue en 1972 « Division de l'Afrique et du Moyen-Orient ». Jusqu'alors, les bureaux responsables de la Grande-Bretagne traitaient de l'Afrique anglophone et les relations avec l'Afrique francophone relevaient de la compétence du bureau « Europe ». Il est à noter que les postes commerciaux du Canada en Afrique du Sud ont été fermés en décembre 1977, en conformité avec une politique de réduction progressive des échanges commerciaux avec ce pays, cependant qu'était promulgué en 1978 un « code de conduite » les réglementant strictement.

Les bureaux ouverts actuellement sont ceux de :

– Alger (depuis 1968) – Le Caire (avec compétence pour l'Egypte, le Soudan et la Libye) – Tunis (août 1978) – Rabat (1976) – Dakar (pour couvrir, en plus du Sénégal, la Mauritanie, la Guinée, le Cap-Vert, etc.) – Abidjan (un des plus anciens, compétent pour la Côte-d'Ivoire, le Togo, le Bénin et plusieurs pays du Sabel) – Lagos (Nigeria, Ghana, Libéria, Angola) – Kinshasa (Zaïre, Cameroun, Gabon, Centrafrique, Tchad, Rwanda, Burundi) – Nairobi (Kenya, Ethiopie, Tanzanie, Océan Indien) – Lusaka (Zambie, Malawi, Mozambique).

D'autre part, le Canada a participé officiellement aux foires d'Alger, de Tripoli, de Casablanca, de Dakar, de Lagos, mais pas encore à celles de Nairobi et de Kinshasa. Des missions d'étude – peu nombreuses jusqu'à pré-

sent – ont été financées par le ministère, et c'est ainsi qu'en septembre 1977 une vingtaine d'hommes d'affaires se sont rendus en Algérie sous la conduite d'un ministre et en la compagnie de plusieurs fonctionnaires. Une prochaine mission au Nigeria est projetée. Mais, individuellement, les hommes d'affaires canadiens sont de plus en plus nombreux à visiter l'Afrique. Des possibilités de marchés existent certainement pour eux dans ces pays dont les importations n'incluent, en moyenne, qu'un demi-pour-cent de biens canadiens (0,6 à 0,7 %).

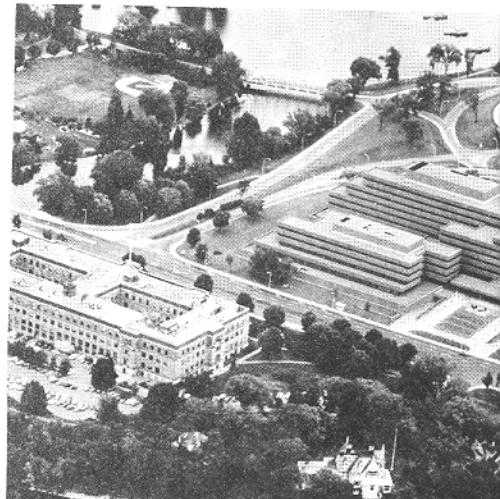
C'est ainsi que – compte non tenu des services, donc abstraction faite des contrats d'ingénierie – les ventes totales du Canada à l'ensemble du continent en 1977 n'ont représenté que 546 673 000 \$ canadiens, se décomposant ainsi :

- Afrique arabe : 300 000 000 – Afrique du Commonwealth = 109 722 000 ;
- Afrique austral : 83 019 000 – Afrique noire francophone : 35 965 000 ;
- reste de l'Afrique tropicale : 18 871 000.

Dans ses échanges avec 19 pays – sur les 28 ayant donné lieu à l'établissement de statistiques significatives – le Canada avait, cette année-là, une balance commerciale positive, cela pour un montant global de 209 508 000 \$ can., dont 138 415 000 avec la seule Algérie. Celle-ci était de loin son plus gros acheteur comme son plus gros client sur le continent, suivie par l'Egypte et le Nigeria.

Les achats du Canada en Afrique, d'une valeur totale de 397 960 000 \$ can. en 1977, provenaient d'Afrique du Sud pour 150 274 000 \$, soit 38 % (essentiellement sucre, minerais et métaux), de l'Afrique du Commonwealth pour 87 507 000 \$, d'Afrique arabe pour 85 424 000 \$, d'Afrique noire francophone pour 62 800 000 \$, soit 15,8 %, du reste de l'Afrique tropicale pour 11 995 000 \$.

Il reste des pays d'Afrique d'où le Canada, jusqu'à présent, n'a pratiqué

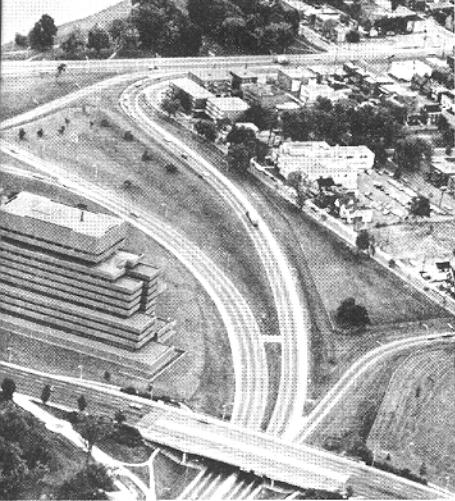


1

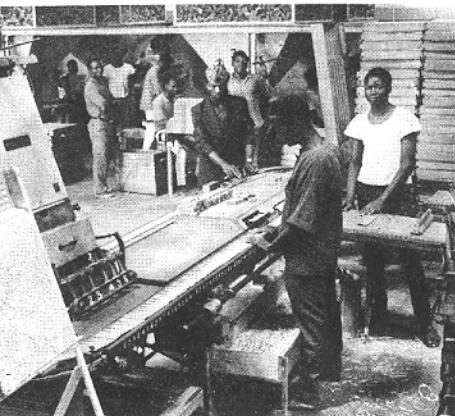
ment rien importé : ainsi le Bénin, la Gambie, le Mali, la Mauritanie, la Somalie, la Zambie. En revanche, il vend très peu à la Guinée (311 521 \$ en 1977), alors qu'il lui achetait de la bauxite pour 22 685 787 \$. Notons qu'avec Madagascar, toute nouvelle relation du Canada, le volume des échanges dans les deux sens n'atteignait pas 1 million de \$, au lieu de 233 290 000 \$ avec l'Afrique du Sud et 69 106 000 \$ avec le Nigeria, partenaires beaucoup plus anciens et autrement puissants économiquement.

Les statistiques des six premiers mois de 1978 font apparaître, dans les échanges avec certains pays africains, des tendances dignes d'intérêt : c'est ainsi que les achats canadiens au Cameroun ont été multipliés par plus de vingt, comparés à toute l'année 1977, cela en raison d'importations de café s'élargissant à 886 000 000 \$, et que les ventes du Canada au Sénégal ont dépassé des deux-tiers celles de l'ensemble de 1977 avec l'apparition d'équipements de laboratoires, de matériel d'aéronautique et d'émetteurs radio. D'autre part, le Gabon pourrait se retrouver aux premiers rangs des fournisseurs africains du Canada, lui ayant vendu au premier semestre de 1978 trois fois plus de pétrole brut qu'en douze mois de 1977, soit pour 40 981 000 \$ (à quoi il convient d'ajouter le manganèse).

1. L'IMMEUBLE LEASTER PEARSON A OTTAWA, MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES.
2. LE VOLUME DES ÉCHANGES AVEC LE NIGÉRIA S'ÉLEVE A 69 106 000 \$.
3. LES ACHATS CANADIENS AU CAMEROUN ONT ÉTÉ MULTIPLIÉS PAR PLUS DE VINGT CELA EN RAISON DES IMPORTATIONS DE CAFÉ.



2



2

Si, aux biens d'équipement (plus exceptionnellement à quelques biens de consommation) et aux ventes indirectes, on ajoute les services et les contrats d'ingénierie, l'Algérie a, en 1977, acheté pour 240 à 250 millions de \$ de biens et services canadiens (c'est l'année où a été adjugée à la Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique, ou SECP, l'étude d'ingénierie de la voie ferrée de 1 500 km destinée à évacuer jusqu'à la côte méditerranéenne le minerai de fer de Gara Djebilet). Ce courant semble destiné à s'amplifier encore, car on évalue à plus de 3 milliards de \$ l'ensemble des contrats en cours de négociation entre le Canada et l'Algérie : il s'agirait, en particulier, de traitement du tungstène, de la troisième usine de tungstène, de la troisième usine de liquéfaction du gaz, d'une usine de

lubrifiants (à Arzew), de transport ferroviaire, d'une usine de chaussures, d'une centrale thermique, de sidérurgie, de culture en terre sèche, d'élevage de volaille, etc. Rappelons que la filiale canadienne du groupe américain Bechtel a obtenu, grâce au concours de la SEE et de banques canadiennes, un contrat de 226 millions de \$ US pour la construction d'une unité de séparation et de traitement du gaz.

Avec le Maroc, les espérances canadiennes actuelles porteraient sur 500 millions de \$ can. environ.

(Tous les chiffres cités ici à propos du commerce extérieur sont exprimés – sauf mention contraire – en dollars canadiens). ■



3

L'aide extérieure du Canada

« une évaluation de l'offre »

SOUS le label du Conseil économique du Canada, organisme consultatif officiel, mais indépendant du gouvernement, était publiée en septembre 1978 une étude de l'aide extérieure canadienne « du point de vue du Canada comme pays donneur », signée de deux professeurs d'économie, MM. Léonard DUDLEY et Claude MONTMARQUETTE.

Il y était d'abord rappelé qu'en 1976, avec une aide à l'étranger s'élevant à 1 milliard de \$ can. environ, et correspondant à une dépense de 40 \$ par habitant, le Canada s'était situé au cinquième rang parmi les pays membres de l'OCDE. Ce montant représentait plus de 10 % des achats de biens et services effectués par le gouvernement fédéral canadien, secteur militaire exclu. Entre 1960 et 1975, l'aide canadienne réelle a augmenté à un taux moyen de 12,6 %, comparativement à 5 % pour le PNB.

Le pourcentage de l'aide canadienne multilatérale, dispensée à travers des institutions internationales, avait été ramené en 1975 et 1976 à 30 %, après avoir dépassé 35 % en 1969. C'est-à-dire que 70 % en sont affectés aux programmes bilatéraux. Pour 79 %, cette aide bilatérale s'est dirigée vers des pays au revenu inférieur à 250 \$ US

par habitant et par an. Les auteurs de l'étude ont découvert que les pays de moins de 1 million d'habitants s'étaient trouvés privilégiés comparativement aux autres. En 1974, cette aide bilatérale canadienne avait consisté pour 23 % en prêts et pour 77 % en subventions non remboursables, ce dernier pourcentage étant sensiblement inférieur à celui de la Norvège, de l'Australie, de la Suède et de quelques autres, mais voisin de celui de la France et supérieur de cinq points à celui des Etats-Unis. Mais, en ce qui concerne l'élément de libéralité inclus dans les prêts, le Canada se situe de loin en tête des 17 pays membres du Comité d'aide au développement de l'OCDE : 88 % (contre une moyenne de 60 % pour l'ensemble du CAD).

En revanche, l'aide conditionnelle, c'est-à-dire liée à des fournitures exclusivement canadiennes, s'est élevée en 1974 à 60 % du total, taux qui la plaçait dans le peloton de queue (la Suède, par exemple, ne l'atteint que 22 % de son aide).

Parmi les 71 bénéficiaires de l'aide canadienne en 1975, les trois principaux avaient été l'Inde, le Bangla-Desh et la Tanzanie, un seul donc en Afrique. Il faut dire que l'aide était allée



pour 50 % à l'Asie, pour 18,7 % à l'Afrique du Commonwealth et 18,3 % à l'Afrique francophone. En pourcentage de l'aide totale reçue par ces pays, l'aide bilatérale canadienne a, en 1974, compté seulement pour 4,19 % en Asie, pour 4,95 % en Afrique francophone, mais pour 10,24 % dans l'Afrique du Commonwealth. Toutefois, par rapport au PNB des bénéficiaires, c'est en Afrique qu'elle a représenté le pourcentage le plus fort.

Révélation dégagée des statistiques par les auteurs de l'étude : dans toutes les grandes régions du monde, les exportations vers le Canada constituent une source plus importante de devises que l'aide bilatérale reçue de celui-ci, à une seule exception près : l'Afrique francophone. Il apparaît d'ailleurs qu'une très faible proportion des exportations du Canada est dirigée vers les pays en développement bénéficiaires potentiels de son aide : moins de 7 %, au lieu de 14 % dans 10 des pays donneurs et 34,1 % au Japon.

Celle des conclusions de ce rapport qui

a provoqué le plus de controverses au Canada et le plus d'émotion dans les milieux gouvernementaux à Ottawa peut se résumer par cette citation : « Le déliement graduel de l'aide permettrait (aux PVD) d'acheter des biens et des services de fournisseurs dont les prix sont inférieurs à ceux du donneur ». Il faut observer, outre que ces opinions n'engagent pas le Conseil économique, que le gouvernement d'Ottawa n'est pas davantage tenu de les suivre.

Pour son propre compte, cette fois-ci, ce même Conseil économique publiait au cours du même été 1978 un rapport sur les relations entre le Canada et les pays en voie de développement. Quelques-unes de ses recommandations firent sensation. Parmi celles-ci :

- a) que le Canada concentre graduellement son aide sur un total de 30 pays ;
- b) que le Canada entreprenne de délier graduellement son aide et permette aux bénéficiaires d'acheter dans d'autres pays donneurs qui lui accorderaient le même traitement ;

c) que le gouvernement canadien crée un fonds de réorganisation industrielle du Canada, doté de 4 milliards de \$, pour reconvertis certaines activités menacées par des importations en provenance des PVD, puis lève les restrictions à l'importation de ces produits, cette stratégie étant étalée sur 15 ans.

On ne nous a pas caché, au siège de l'ACDI, qu'une telle redistribution internationale du travail industriel, sans doute souhaitable, allait « à rebrousse-poil » de la philosophie économique nord-américaine et qu'il serait bien difficile de la faire accepter dans la conjoncture canadienne actuelle, caractérisée par un taux élevé de chômage (or les provinces les plus affectées par ce fléau, celles de l'Est, se trouveraient être les plus vulnérables aux importations originaires du Tiers Monde). Il ne faut pas oublier non plus que, l'industrie canadienne restant largement contrôlée par les grandes sociétés multinationales, les centres de décision se situent pour une large part aux Etats-Unis. ■

L'ACDI hier, aujourd'hui et demain

A ce qui constitue, en fait comme en droit, son véritable ministère de la Coopération, le gouvernement canadien a choisi de conférer le statut et le titre d'une « agence » : l'AGENCE CANADIENNE DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI).

Dans sa dixième année d'existence, en 1978, celle-ci émigrait du centre d'Ottawa dans un complexe ultra-moderne de bureaux en cours de finition à Hull, sur l'autre rive de la rivière Outaouais par rapport à la capitale fédérale, donc en territoire québécois.

Une réforme interne y est en cours, conduite par M. Michel Dupuy, président depuis mars 1977, et devrait produire son plein effet dans les modalités de l'aide au début des années 1980. Elle se traduit essentiellement par la création d'une vice-présidence « Ressources » (M. Pierre Sicard), conçue

comme un instrument d'évaluation des besoins et de mobilisation des ressources, cela sur une base sectorielle, l'interlocuteur des demandeurs d'aide demeurant toujours la vice-présidence des programmes bilatéraux, avec ses directions notamment d'Afrique francophone et d'Afrique du Commonwealth.

Si le document établissant la planification pour la décennie 1980 doit seulement voir le jour en 1979, d'ores et déjà s'organise la double concentration qui en résultera dans la nature et la forme de l'aide canadienne au Tiers Monde. M. Michel Dupuy nous faisait en effet observer : « De facto, il existe pour nous des zones de concentration : 80 % du programme bilatéral se dirigent vers 25 ou 30 pays dans le monde, sur les 80 qui seraient éligibles. D'autre part, sectoriellement, nous nous concentrons dans les secteurs de plus



M. MICHEL DUPUY

haute compétence canadienne : par exemple transports, énergie électrique, pêcheries, certaines formes d'agriculture ».

CONCENTRATION AU SAHEL

Mais en Afrique ? Si en 1978/79, l'Afrique francophone bénéficiait, pour la deuxième année consécutive, d'un peu plus de crédits que l'Afrique anglophone, cette constatation ne devrait pas, selon M. Dupuy, donner lieu à des conclusions définitives : « il suffit, nous

confiait-il, d'un très grand projet parvenu, une certaine année, au sommet de ses décaissements, pour faire varier la balance. Je pense qu'entre Afrique francophone et Afrique anglophone, au bénéfice desquelles devrait se poursuivre une progression rapide des programmes, un équilibre se maintiendra ».

En Afrique francophone, la concentration avait été amorcée dès 1974/75 par le lancement du « programme Sahel », le plus important de tous les programmes d'aide canadienne à l'étranger, doté de 225 millions de \$ can. pour la période 1975/80 et à l'intérieur duquel quatre volets concrétisent la participation canadienne aux efforts de la communauté internationale :

- a) Le programme de redressement Sahel ;
- b) L'aide alimentaire ;
- c) Le programme des fleuves Niger et Sénégal ;
- d) Le réseau panafricain de télécommunications (PANAFTEL).

Ce dernier, en voie de réalisation pour un coût de 30 millions de \$ entre le Sénégal et le Bénin, inscrira sur 3 000 km, à travers 5 pays, la marque de la coopération canadienne, comme l'a fait à travers la brousse du Niger, sur 427 km, la « route de l'unité et de l'amitié canadienne », aujourd'hui achevée.

MAGHREB ET AFRIQUE FRANCOPHONE

Si l'on peut remarquer qu'au cours des 6 années précédentes deux pays avaient été privilégiés dans les programmes de l'ACDI, à savoir la Tunisie (75 millions de \$) et le Niger précisément (68 millions de \$), ce « favoritisme » ne se reflétait plus dans les chiffres de 1977/78. En revanche, ceux-ci plaçaient en tête le Cameroun (encore que loin derrière les trois « gros » de l'Afrique anglophone : Tanzanie, Lesotho, Ghana), avec 12,15 millions de \$, cela étant dû à l'accent mis par l'ACDI sur les transports, en l'espèce la réfection du Transcamerounais et l'agrandissement du port de Douala.

(Dans ce dernier projet, le Canada se trouve intervenir en leader des autres bailleurs de fonds – Banque mondiale, France, RFA, FED, BADEA, etc. –, sa contribution (30 millions de \$ can.) étant la plus importante et se matérialisant par la surveillance des travaux, les dragages amont et les superstructures

du port de pêche, mais toujours suivant la formule d'un apport parallèle de biens et services canadiens, non d'une contribution financière à l'investissement global. Tel est aussi le principe de la participation canadienne aux chantiers du Transcamerounais et du Congo-Océan).

Pour illustrer leur nouvelle politique de projets « intégrés », les dirigeants de l'ACDI aiment se référer à deux pays francophones, le Mali et le Zaïre. Voici ce que nous en a dit M. Jean-Guy Saint-Martin, directeur d'Afrique francophone :

« Le projet de Kaarta, au Mali, sera le plus important qu'entreprendra l'ACDI en matière de développement complètement intégré : nous allons y faire les pistes rurales, nous occuper de l'amélioration des cultures, de la formation du personnel, des questions d'hygiène et de santé, des problèmes de l'élevage et de l'abattage, de l'alphabétisation, etc. La région devrait se retrouver auto-suffisante dans 5 à 6 ans. L'originalité du projet, c'est qu'il sera co-géré avec les autorités malien-nes à travers un comité paritaire de gestion, assorti de mécanismes d'arbitrage ».

« Au Zaïre, dans le secteur de la forêt, ce que nous nous apprêtons à démarrer avec la FORESCOM (Société forestière et commerciale), à Nioki, correspond à une véritable action de coopération industrielle – la première de notre part en Afrique –, tous les aspects de l'exploitation devant être pris en charge ».

LE MECANISME DES PRETS

Dans un cas comme celui-là, les fonds canadiens sont prêtés au gouvernement du pays récipiendaire. Un exemple typique de ce mode de financement nous était expliqué, au siège de l'ACDI, à propos d'une opération ayant donné lieu à critiques de la part des tenants d'un certain monopole français dans le secteur ferroviaire. Il s'agit du crédit ayant permis à la Régie Abidjan-Niger (RAN) l'acquisition de 18 locomotives canadiennes.

« Il y a eu, nous a précisé M. Saint-Martin, deux volets à ce financement. Pour la partie concernant la Haute-Volta, il s'est agi d'un don à cette République. Pour la Côte-d'Ivoire d'un prêt à son gouvernement, au taux de 0 % et remboursable en 50 ans, étant entendu que le gouvernement le rétro-

NOUVEAU

moyen-orient SELECTION

Bulletin hebdomadaire

- Contrats et projets
- Equipment
- Economie générale

BULLETIN D'ABONNEMENT

à adresser, rempli, daté et signé à

**EDIAFRIC
LA DOCUMENTATION
AFRICAINE**

57, av. d'Iéna – 75783 PARIS Cé-
dex 16

Tél. : 723.90.43

ABONNEMENT 1 AN :

France 1 456 (TTC)
Etranger 1 500 F (avion)

Je soussigné,

NOM

QUALITE

ADRESSE

déclare

déclare souscrire abonnement

pour l'année
désire recevoir, sans engagement, quelques numéros supplémentaires gracieusement

Règlement : par chèque bancaire

par mandat

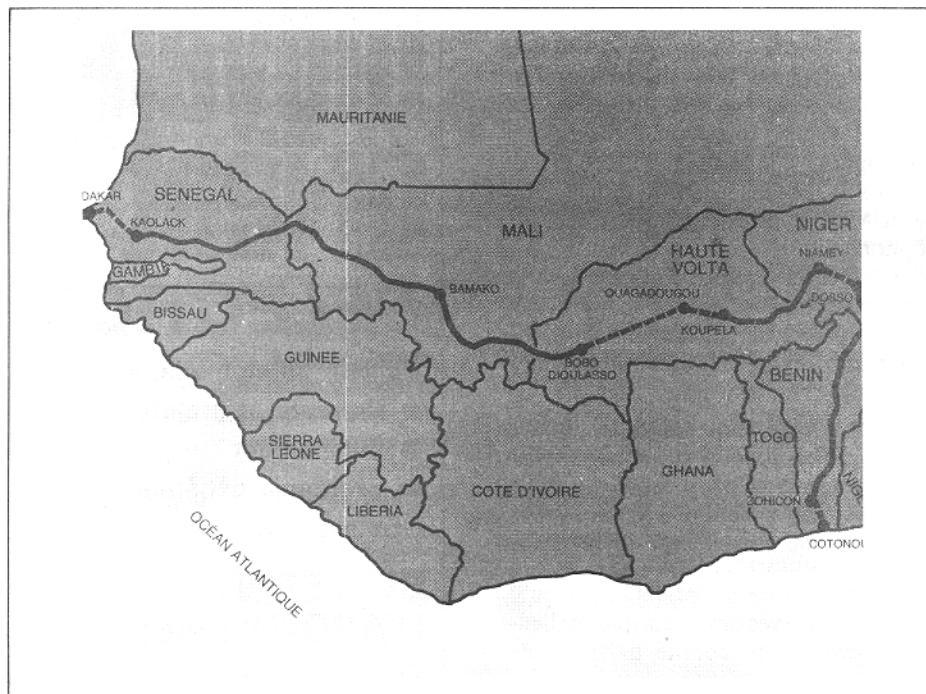
DATE :

Signature :

céderait à la RAN à un taux commercial ou semi-commercial (vraisemblablement le même que celui de la Banque mondiale), avec remboursement en 15 ans et versement de la contrepartie à un fonds d'équipe-

du présent cahier, on observe que la dotation de l'Algérie – partenaire commercial de plus en plus important pour le Canada – a été ramenée de 10,7 millions de \$ en 1975/76 à 6,5 millions en 1976/77 et 3,2 millions en 1977/78.

On notera aussi que les deux bénéficiaires les plus favorisés en Asie et en Afrique, le Bangla-Desh et la Tanzanie, recevaient respectivement 72,1 millions et 25 millions de \$.



LE CONSORCIO CANADIEN, ELINCA COMMUNICATIONS LIMITÉE, DONT LE GROUPE SNC FAIT PARTIE FOURNIT TOUT L'ÉQUIPEMENT, LA CONCEPTION ET LES SERVICES DE GESTION DE PROJET D'UN RÉSEAU HERTZIEN DE TELECOMMUNICATIONS RELIANT 5 PAYS DE LA RÉGION DU SAHEL EN AFRIQUE.

ment géré en accord avec le donateur canadien. Tout le monde y trouve son avantage : le gouvernement récipiendaire, dont la dette envers nous est à très long terme, et la compagnie, qui aura amorti en 15 ans son achat de matériel canadien, enfin l'équipement du pays grâce au fonds de contrepartie».

Comment, en 1977/78, les 103 millions de \$ can. de l'aide bilatérale d'Ottawa à l'Afrique francophone – consistant pour 64 % en dons – se sont-ils répartis entre les 25 pays bénéficiaires (dont 3 nouveaux : Comores, Cap-Vert, Guinée-Bissau) ? Après le Cameroun, numéro Un avec 12,5 millions, venaient le Sénégal (9,5 millions), le Rwanda (8,5 millions), la Tunisie (6,9 millions), la Côte-d'Ivoire (6,6 millions), la Mauritanie (6 millions), etc. et en bas de liste, avec moins de 1 million de \$ pour chacun, le Burundi, les Comores, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Cap-Vert, l'Empire centrafricain, le Gabon. Pour des raisons exposées dans un autre chapitre

L'AIDE CANADIENNE 1977/78 EN QUELQUES CHIFFRES

- Pourcentage de son PNB consacré par le Canada à l'aide au Tiers Monde (1977) 0,51 % (contre 0,46 % en 1976 et 0,56 % en 1975) ;
- Rang du Canada à cet égard parmi les 17 pays de l'OCDE membres du Comité d'aide au développement (CAD) : 6^e (derrière Suède, Pays-Bas, Norvège, France et Danemark) ;
- Montant de l'aide publique canadienne au développement (année civile 1977) = 992 millions \$ US (4 fois moins que les Etats-Unis, mais 8,5 % de plus que la Grande-Bretagne, 2 fois 1/2 plus peuplée) ;
- Budget de l'ACDI (année fiscale 1977/78) = 1 045 millions de \$ can. ;
- Répartition du budget de l'ACDI (en dollars canadiens) :
 - Assistance bilatérale (sans l'aide alimentaire) = 413,7 millions de \$ (39,6 %) ;
 - Assistance multilatérale (sans l'aide alimentaire) = 319 millions de \$ (30,6 %) ;
 - Aide alimentaire multilatérale et bilatérale = 232 millions de \$ (22,2 %) ;
 - Organisations non gouvernementales (ONG) = 44,3 millions de \$ (4,2 %) ;
 - Centre de recherches pour le développement international (CRDI) = 34,5 millions de \$ (3,3 %) ;
- Décaissements d'aide bilatérale en 1977/78 :
 - Asie = 47 % ;
 - Afrique francophone = 19 % ;
 - Afrique du Commonwealth = 18 % ;
 - Antilles du Commonwealth = 7 % ;
 - Amérique latine = 7 %.

1977/78, à travers une soixantaine d'organismes multilatéraux, de la Banque mondiale à l'Agence de coopération culturelle et technique des pays francophones, du nouveau Fonds international de développement agricole, ou FIDA (11 millions de \$) à l'Association pour le développement de la riziculture en Afrique de l'Ouest, ou ADRAO (250 000 \$), etc.

Si l'Afrique est évidemment partie prenante auprès des grands organismes internationaux, en outre ses institutions financières propres, en l'occurrence la Banque africaine de développement (BAD) et le Fonds africain de développement (FAD) bénéficient d'un soutien canadien direct : près de 20 millions de \$ en 1977/78. Le vice-président principal de l'ACDI, M. Léo Dorais, faisait valoir devant nous ce qu'a de disproportionné à son importance internationale la quote-part du Canada au FAD : « c'est qu'il s'agit là d'une institution régionale absolument essentielle pour le développement des moins nantis, en ce sens qu'elle leur offre des taux d'intérêt interdits à un établissement bancaire comme la BAD ». Notons qu'à cette dernière l'ACDI a ouvert une ligne de crédit de 5 millions de \$ pour la construction au Malawi d'une ligne à haute tension.

COOPERANTS, ENSEIGNANTS, BOURSIERS, REFUGIES

Enfin, au 1^{er} janvier 1978, sur les 1 200 coopérants entretenus par le Canada à travers le monde, 700 servaient en Afrique. Ils étaient 400 dans les Etats francophones, dont 264 enseignants, contre 668 et 425, respectivement, l'année précédente, ce fléchissement des effectifs traduisant le retrait progressif du Canada dans le secteur de l'éducation à mesure que la formation tend à s'inscrire dans des projets intégrés, comme l'alphabétisation dans celui de Kaarta. De même, on comptait au Canada 276 boursiers africains de moins qu'en 1976, soit 900 (et 1 230 pour l'ensemble du monde).

Ce tableau de l'aide canadienne à l'Afrique en 1977/78 serait incomplet s'il ne faisait pas état des secours fournis, pour un montant global de 1,16 million de \$ aux réfugiés du Zaïre en Angola, aux victimes des conflits de l'Ogaden et de la Namibie, ainsi qu'à celles de la famine en Mauritanie, au Rwanda, au Sénégal et au Tchad. ■

Défense et illustration de l'aide liée

Deux vice-présidents de l'ACDI, MM. Léo DORAISS, vice-président principal, et Pierre SICARD, vice-président chargé de la nouvelle direction « Ressources », ont bien voulu discuter avec nous des critiques faites tant au Canada qu'à l'extérieur et touchant l'aide liée telle que la pratique leur pays.

M. Pierre SICARD : « C'est un long débat, qui persistera peut-être plusieurs années. A l'heure actuelle, notre gouvernement a un programme bilatéral d'aide lié pour 80 % à la fourniture de biens et services canadiens. Mais l'aide multilatérale, qui prend 31 % de notre budget, est entièrement déliée, de même que nos subventions aux organisations non-gouvernementales, donc au total 35 %. Personnellement, je ne crois pas à une coopération qui consiste simplement à donner de l'argent et à se faire une bonne conscience en disant : « J'ai envoyé mon chèque aux œuvres de charité, maintenant je peux passer à autre chose ». A mon sens, il est beaucoup plus difficile de s'impliquer personnellement à travers une aide liée que de faire de la coopération par simple rédaction de chèques. Si je puis apporter aux autres une partie de ma technologie, donc de moi-même, qui soit liée, pourquoi pas ? »

M. Léo DORAISS : « je crois qu'il est trop simple, donc simpliste et par conséquent inacceptable, de dire que le paradis est le délié et l'enfer le lié. Je ne pense pas qu'il y ait, en soi, quelque vertu soit au liement, soit au déliement de l'aide. Il ne peut y avoir vertu au déliement que si le liement revient plus cher au bénéficiaire en lui imposant des produits canadiens qui ne seraient pas compétitifs. »



AFRIQUE INDUSTRIE : ne peut-il pas être désavantageux pour un réseau ferroviaire comme celui de la Côte-d'Ivoire, jusqu'alors équipé de matériel exclusivement français, d'incorporer désormais des locomotives canadiennes dans son parc ?

M. Léo DORAISS : « ce ne peut être le cas dans la mesure où il ne s'agit pas d'introduire un produit et de ne fournir aucun service après vente. Dans la mesure où les pièces de rechange sont disponibles, où la main d'œuvre est formée à la technologie particulière du matériel, je ne vois qu'avantages pour le récipiendaire à une compétition entre plusieurs fournisseurs éventuels. Quant au niveau du liement de l'aide, je constate que le Canada se trouve en compagnie de la France, de la Grande-Bretagne, du Japon et des Etats-Unis. De ce point de vue, il se situe dans le groupe du bas. Mais il ne faut pas oublier qu'il se place dans le groupe du haut lorsqu'il s'agit de concessionnalité » (ainsi les Canadiens désignent-ils l'élément de libéralité inclus dans les prêts - NDLR).

MADAGASCAR : Banque mondiale + Canada + France + Fonds arabes

On peut donner en exemple de la participation canadienne à des financements conjoints en Afrique le projet de l'usine hydroélectrique d'Andekaleka (anciennement Rogez), estimé dans sa première phase à environ 110 millions de \$ US, pour la réalisation duquel les différents bailleurs de fonds se sont mis d'accord en 1978 sur la répartition suivante de leurs contributions (exprimées ici en F CFA) :

- Banque mondiale : 7,9 milliards - Caisse centrale de coopération économique (France) : 3,9 milliards - Agence canadienne de développement international : 3,6 milliards - Fonds saoudien pour le développement : 2,9 milliards - Fonds koweïtien pour le développement économique arabe : 2,4 milliards - Banque arabe pour le développement éco-

nomique en Afrique : 2,4 milliards - Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe : 1,2 milliard - République malgache : 7 milliards.

Dans un premier temps, l'ACDI avait financé l'étude de faisabilité, conduite par une firme canadienne. Lors de la répartition ultérieure des lots en vue de la réalisation des ouvrages, le Canada se fit attribuer l'ingénierie et la surveillance des travaux, ainsi que la construction de la ligne de transmission. Après octroi d'un prêt de 14 millions de \$ can. au gouvernement malgache (à 0 % d'intérêt et remboursement sur 50 ans avec 10 ans de différé), le contrat d'ingénierie et de surveillance était adjugé en octobre 1977 au bureau d'ingénieurs conseil Cartier, filiale de Montreal Engineering, parmi plusieurs autres soumissionnaires canadiens.

Le Québec, en outre, mise beaucoup sur l'activité en Afrique de ses entreprises (on les trouve à l'œuvre dans près de 40 pays africains et une dizaine d'entreprises de travaux publics opèrent à travers le continent) ainsi que de son ingénierie, tablant sur le fait que dans le génie conseil la « Belle Province » se situe au quatrième rang mondial quant aux effectifs (entre autres, plus de dix mille ingénieurs). C'est pour les aider à décrocher des contrats que le MIC contribue au financement de missions, expositions, séminaires, etc. et qu'elles bénéficient du programme APEX (Aide à la promotion des exportations).

Enregistrons dans ce domaine la déci-

sion récemment prise par le gouvernement de M. Lévesque d'adoindre à la société d'Etat HYDRO-QUEBEC, née en 1963 de la nationalisation des grands producteurs d'électricité, une filiale dénommée HYDRO-QUEBEC INTERNATIONAL. Avec sa compétence et ses références, elle peut se révéler, lorsqu'elle deviendra opérationnelle, un concurrent redoutable en Afrique pour les bureaux d'études américains et européens (telle DAFECO, filiale de l'EDF particulièrement active dans les Etats francophones).

En République populaire du Congo, TECSULT est impliqué depuis 7 ans dans le projet de réalignement du chemin de fer Congo-Océan, depuis les

études préliminaires jusqu'à la surveillance du chantier, qui mobilise à l'heure actuelle dans le Mayombe une trentaine de Canadiens. Au Rwanda, l'ACDI l'a chargé de l'ingénierie de l'Université nationale.

D'autre part, une société constituée entre ABDL et SOFRESID (France) a obtenu l'ingénierie d'usines sidérurgiques de plus de 1 million de t/an en Algérie, au Maroc, au Nigéria, et exécuté des études géologiques ou métallurgiques dans de très nombreux pays africains.

De plus en plus, il faudra en Afrique compter désormais avec l'ingénierie canadienne et, plus particulièrement, canadienne-française. ■

Une institution canadienne originale : La société pour l'expansion des exportations (SEE)

INSTRUMENT financier de la promotion commerciale du Canada à l'étranger, la SOCIETE POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE), qui succéda en 1963 à la SOCIETE POUR L'ASSURANCE DES CREDITS A L'EXPORTATION (SACE), s'apparente à la fois à la BANQUE FRANÇAISE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR (BFCE) et à la COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCES POUR LE COMMERCE EXTERIEUR (COFACE), puisque son champ d'intervention rassemble :

- les prêts à l'exportation à long terme ;
- l'assurance-crédit à l'exportation ;
- l'assurance-cautionnement ;
- la garantie des investissements à l'étranger.

Société de la Couronne de type commercial et financièrement autonome, dotée d'un conseil d'administration mixte (où siègent cinq représentants du secteur privé), elle emploie 365 personnes à Ottawa (son siège), Toronto, Montréal, Vancouver et Halifax. Son capital vient d'être porté de 400 millions à 1 milliard de \$ (can.). En 1977, année au cours de laquelle elle réalisa 18,7 millions de \$ de bénéfice net, ses concours au commerce extérieur canadien se

sont élevés à 2,6 milliards de \$, les prêts ayant dépassé pour la première fois 1 milliard de \$. Ainsi ont été aidées près de 40 % de toutes les exportations canadiennes de biens d'équipement (à l'exclusion des Etats-Unis), ce qui a concouru directement ou indirectement à la création de plus de 200 000 emplois.

La SEE n'accorde pas de subventions, mais prête aux conditions les plus concurrentielles possibles, ce que lui permettent les taux de ses propres emprunts sur les marchés publics et privés de capitaux. Ses prêts peuvent aller soit à un exportateur canadien, soit à un acheteur étranger, soit à un gouvernement pour le compte d'une de ses entreprises d'Etat, soit à une banque pour le compte d'un client, soit à une banque de développement pour des prêts à un importateur national, etc. Mais il est bien spécifié, à l'intention du public, que l'argent prêté ne quitte jamais le Canada.

LA SEE ET L'AFRIQUE

En 1977, la SEE a offert des lignes de crédit à 5 pays étrangers, dont 4 en Afrique : Maroc, Egypte, Gabon, Algérie (1,2 milliard de \$ can. dans ce dernier cas). En juin/juillet 1978, elle



accordait des crédits pour des exportations vers 13 pays, dont l'Algérie, l'Egypte, le Nigéria. Parmi les opérations financées en 1977, on pouvait relever notamment :

- 93,5 millions de \$ US pour une usine de gaz liquéfié (SONATRACH) - 46,5 millions de \$ US à la BANQUE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT, - au Sénégal 4,7 millions de \$ US pour la fourniture d'un garde-pêche avec ses pièces de rechange - 21,4 millions de \$ US pour la vente au Kenya de 4 avions De Havilland.

De 1961 à 1977, des garanties et conventions de prêts ont concerné 10 pays africains : Algérie, Cameroun, Congo, Côte-d'Ivoire, Kenya, Libéria, Maroc, Sénégal, Zaïre, Zambie. Les conventions avec l'Algérie, de loin les plus importantes, ont représenté 275,6 milliards de \$ can., la Côte-d'Ivoire venant en seconde position pour un montant de 54,7 milliards. Des ententes bilatérales d'assurance-investissement avaient été conclues avec 22 pays, dont 5 en Afrique : Gambie, Ghana, Guinée, Libéria,

Maroc. Au 31/12/1977, les contrats de garanties d'investissement intéressaient l'Afrique pour 18,8 %, contre 44,4 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes. C'est le nouveau programme d'assurance-cautionnement institué par la SEE qui, au début de 1978, a permis l'octroi à la SNC SERVICES LTD, société montréalaise d'ingénierie, d'un contrat de 80 millions de \$ avec l'Algérie pour les travaux d'ingénierie et de construction d'une fonderie de fer à Rouiba dans le cadre du projet Berliet. En septembre 1978, le président de la SEE annonçait que celle-ci accordera désormais des assurances-cautionnement aux sociétés de construction dans les mêmes conditions qu'aux exportateurs de biens d'équipement, même si le « contenu » canadien n'atteint pas les 80 % - de rigueur naguère - de la valeur du contrat.

LES MECANISMES DE LA SEE

En ce qui concerne les procédures et les interventions de la SEE, le directeur adjoint « Afrique », M. Jean ARES, a bien voulu donner à notre envoyé spécial les précisions suivantes :

M. ARES : c'est à l'exportateur canadien qu'il appartient de venir nous trouver. S'il nous présente un projet qui satisfasse les critères habituels de la SEE, celle-ci pourra s'y intéresser en offrant du financement à hauteur de 85 % des biens et services canadiens impliqués par ce projet. Ce financement est généralement subdivisé en deux tranches : une tranche à taux d'intérêt fixe, une tranche à taux d'intérêt variable, celle-ci étant ultérieurement cédée au secteur bancaire canadien. C'est dans ce cadre-là que nous avons fait une bonne percée sur le marché africain.

AFRIQUE INDUSTRIE : comment votre action s'articule-t-elle avec celle de l'ACDI ? L'Agence vous signale-t-elle qu'elle va faire un prêt entraînant un marché, ou bien attendez-vous que l'adjudicataire vienne vous trouver une fois choisi ?

M. ARES : nous ne sommes pas une agence gouvernementale comme l'ACDI, qui a pour rôle d'apporter une aide au développement. Elle a ses propres paramètres, nous avons les nôtres.

da. Nous avons eu de nombreuses opérations financières en Afrique et on peut dire qu'elles croissent d'année en année de façon considérable. Nous avons financé des projets agro-industriels, par exemple un complexe sucrier en Côte-d'Ivoire, mais aussi bien des centres de formation, nous avons financé la vente d'avions comme de navires, de locomotives comme de simulateurs de vol, la fourniture d'usines complètes comme de machines pour l'industrie de la pâte à papier, etc. - bref toute la gamme des biens d'équipement canadiens.

AFRIQUE INDUSTRIE : il y a actuellement des négociations entre le Canada et l'Algérie pour des projets considérables, notamment des usines de liquéfaction de gaz. Est-ce un type d'opérations que vous pouvez éventuellement financer ?

M. ARES : nous avons déjà participé à des financements touchant le GNL algérien. C'est le genre de projet auquel nous pouvons donner une attention particulière, l'arsenal de nos moyens nous permettant d'offrir, avec les banques canadiennes, un « package » financier complet.

AFRIQUE INDUSTRIE : y a-t-il des biens canadiens qui vous paraissent aptes à se placer de mieux en mieux sur les marchés africains ? Il semble bien qu'en ce moment, dans le domaine des télécommunications, les Canadiens fassent une percée vigoureuse.

M. ARES : c'est typiquement le genre de biens dans lesquels les Canadiens excellent, cela en raison des distances énormes qui caractérisent notre propre pays et des conditions climatiques très dures que nous connaissons. Je dois dire que, depuis quelques années, les Canadiens prennent conscience de l'éventail de biens qu'ils peuvent vendre à travers le monde, alors que par le passé ils avaient surtout commercé avec les Etats-Unis. Les exportateurs ont compris qu'ils devaient se battre à l'échelle du monde, ce qu'ils font. Et c'est ce que reflète l'aide donnée par la SEE à cette exportation mondiale : en dix ans, nos financements - sans parler des assurances - sont passés de moins de 100 millions de \$ à plus de 1 milliard. Pour quel genre d'équipements ? Transports, électronique, radio, télécommunications, et aussi le matériel pétrolier, les équipements militaires.

AFRIQUE INDUSTRIE : et le matériel de travaux publics ?

M. ARES : nous n'avons pas été tellement impliqués, malheureusement, dans ce genre de ventes, le Canada n'ayant pas encore commencé, dans ce domaine, à produire de l'équipement lourd. Nous avons développé cependant un excellent matériel agricole, nous fabriquons des camions tous terrains qui sont concurrentiels sur le plan mondial et que nous vendons partout, y compris en Union soviétique.

AFRIQUE INDUSTRIE : pour la garantie des investissements, traitez-vous séparément avec les gouvernements, ou êtes-vous associés à des conventions multilatérales, êtes-vous affiliés à des organismes internationaux d'arbitrage ?

M. ARES : nous procémons projet par projet. Nous pouvons financer des projets entièrement privés, hors de la garantie de l'Etat, si la garantie qui nous est offerte est jugée financièrement satisfaisante. Lorsqu'il s'agit d'un projet relevant d'une société d'Etat, ou bien d'une société privée qui se trouve en mesure d'obtenir une garantie soit étatique, soit para-étatique de l'Etat récipiendaire, dans ces conditions nous prenons évidemment la garantie de l'Etat. Cela est discuté chaque fois.

AFRIQUE INDUSTRIE : les risques en Afrique se sont-ils révélés, par rapport à d'autres parties du monde, supérieurs ou au contraire moindres ?

M. ARES : tout ce que je puis vous dire, c'est que la SEE poursuit son activité en Afrique de façon très dynamique. Une telle activité ne peut aller sans heurts financiers, mais il n'existe pas d'institutions financières qui, œuvrant de manière dynamique, n'encourent des difficultés à certains moments, soit passagères, soit plus prolongées. Mais nous considérons que nos risques africains sont de bonne qualité ; nous n'avons pas subi de sinistres vraiment majeurs.

Evidemment, nous ne sommes pas sans connaître la situation en Afrique, mais ce n'est pas une situation qui, chez nous, inquiète spécialement. C'est une situation à laquelle nous portons toute l'attention requise, mais en considérant le long terme : à savoir que l'Afrique, avec ses centaines de millions d'habitants et ses ressources, ne sera pas

condamnée à demeurer perpétuellement le petit dernier de l'humanité. Et si nous faisons preuve de prudence en même temps que de dynamisme, nous pensons que nous limiterons nos risques, tout en réalisant des percées financières là où les risques sont le mieux soupesés.

AFRIQUE INDUSTRIE : la SEE ne reçoit pas de subventions du gouvernement canadien, mais lui sert d'agent dans certains cas. Lesquels, et dans quelles conditions ?

M. ARES : il y a en effet des opérations financières qui peuvent être montées par nous pour le compte du gou-

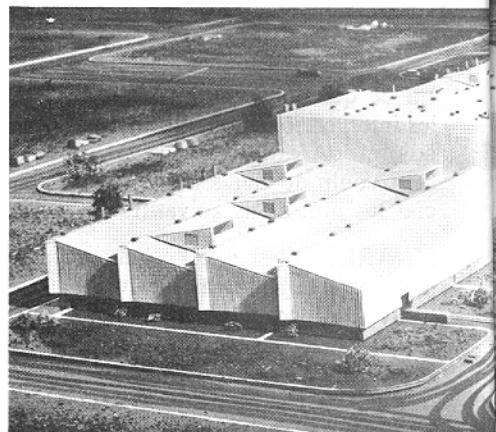
vernement canadien. Lorsqu'un financement, dans un pays donné, nous apparaît comporter trop de risques commerciaux pour la SEE, le ministre de l'Industrie et du Commerce peut prescrire qu'il soit assuré par celle-ci, mais pour le compte du gouvernement canadien. L'opération réalisée reste une opération de nature commerciale, mais le risque en est assumé par le gouvernement. Dans ce cas, les fonds que nous prêtons proviennent du trésor public et les remboursements lui seront faits directement, à la différence de nos opérations financières ordinaires, effectuées avec les fonds propres de la SEE et ceux qu'elle emprunte sur les marchés financiers. ■

L'ingénierie québécoise

Avec leurs multiples filiales et divisions, les grands bureaux d'ingénieurs conseil basés à Montréal présentent une surface considérable et embrassent toutes les disciplines de la technique et de l'économie. Quelques-uns parmi les plus importants (ainsi MONTREAL ENGINEERING et SHAWINIGAN) sont anglophones. Quant aux autres, si l'on sait par exemple que LAVALIN tire son sigle actuel du nom de ses fondateurs, MM. LAMARRE et VALOIS, et que les initiales du groupe ABBDL sont celles de cinq ingénieurs nommés ASSELIN, BENOIT, BOUCHER, DUCHARME et LAPOINTE, on comprendra qu'ils aiment à se prévaloir de l'avantage inappréciable de pouvoir offrir en français les méthodes de gestion et la technologie nord-américaines. Aussi rencontre-t-on leurs panonceaux sur de très nombreux chantiers en Afrique francophone.

De cette présence, nous donnerons comme illustration les activités de trois groupes d'ingénierie de Montréal :

– SNC (à l'origine, en 1937, SURVEYER, NENNIGER et CHENEVERT). Président : Camille DAGENAIS. Ses effectifs (2 200 personnes au Canada, environ 3 500 avec ses collaborateurs à l'étranger) et son chiffre d'affaires (105 millions de \$ US en honoraires, environ 1 milliard de \$ en contrats) attestent son importance mondiale. Cinq divisions principales : génie minier et métallurgie, énergie,



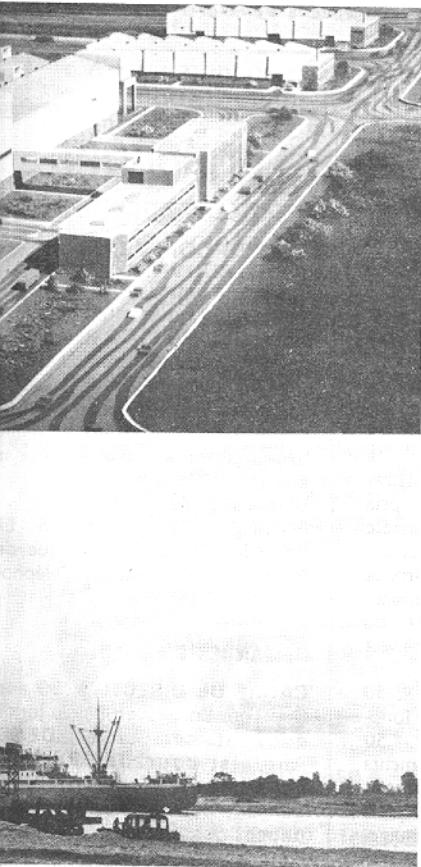
pétro-chimie, environnement, génie industriel.

C'est sans doute, en Afrique, le plus important des bureaux d'études canadiens. SNC a un bureau à Alger, relevant de celui de Paris, et a créé en 1974 à Bénin City SNC NIGERIA, en

association avec l'Etat du Centre-Ouest.

L'Algérie a confié à SNC les études détaillées et la gérance du projet de sa cimenterie de Meftah et, sur la ligne de crédit de 1,2 milliard de \$ récemment accordée à l'Algérie par la SEE (SOCIETE POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS à Ottawa), SNC assiste BERLIET et la SONACOME pour la réalisation de la fonderie du complexe automobile de Rouiba, ce qui entraînera la fourniture de 60 millions de \$ de matériel canadien et requerra la présence de quelque cinquante techniciens.

Au Maroc, SNC a fourni la cimenterie de Témara et mis en évidence un gisement d'amiante. Sa filiale, la SORES, procède à des études de faisabilité relatives aux projets agro-industriels envisagés pour la mise en valeur de la



UN FONDERIE DE FONTE GS
INSTALLEE PAR LA SNC POUR
LA SONACOME EN ALGERIE

LE GROUPE SNC SUPERVISE
MAINTENANT LA CONSTRUCTION
DE L'AGRANDISSEMENT DU PORT
OUARI AU NIGERIA

plaine de Tensift au profit de ses 3 millions d'habitants.

En Tunisie, dans le projet de régularisation des crues et d'irrigation de l'oued Zeroud, co-financé par l'ACDI et l'Arabie saoudite, SNC s'est vu confier l'ingénierie et le contrôle de la construction du grand barrage de Sidi Saad.

En Côte-d'Ivoire, TERRATECH, autre filiale de SNC, intervient aux côtés de REDPATH dans la récupération des marécages de la vallée de l'Agnéby à des fins de culture bananière.

Au Nigeria, il s'agit de travaux considérables d'électrification rurale, supervisés conjointement avec des Yougoslaves ainsi que des études pour la réalisation du port de WARRI.

Enfin, c'est au consortium ELINCA, associé du groupe SNC, que l'ACDI a attribué – non sans provoquer quelques remous parmi les industriels français – l'énorme marché concernant l'étude, la fourniture et la construction du réseau de télécommunications PANAFTEL entre le Sénégal et le Bénin, constitué de 60 relais hertziens sur une distance de 3 000 km. Pour cette réalisation, ELINCA a ouvert un bureau opérationnel à Dakar.

Parmi les nouveaux pays africains auxquels s'intéresse SNC, la Guinée est de plus en plus citée.

— **LAVALIN INTERNATIONAL.** Président : Claude Rouleau. C'est la division coordonnant les opérations à l'étranger des 22 divisions spécialisées du groupe LAVALIN (3 700 employés) et ayant en Afrique des représentants à Alger, Dakar, Cotonou, Nairobi et prochainement, est-il prévu, à Casablanca. Sa première réalisation en Afrique fut, au Niger, la « route de l'unité », dont l'ACDI lui avait confié la conception, la gérance et le contrôle d'exécution.

LAVALIN est très actif en Algérie, où les banques canadiennes ont financé ses contrats avec la SONATRACH (pour GNL 3), la SNS, etc.

Au Sénégal, il s'est agi de la surveillance des travaux d'un bloc scientifique à l'Université. En Côte-d'Ivoire, plus de 20 techniciens sont employés à l'assistance technique d'un important programme de puits. Au Bénin, deux projets : sur un financement du PNUD,

l'assistance technique à la construction de routes et, pour le compte de la Banque mondiale, la gérance des travaux du port de Cotonou. A noter encore des contrats du PNUD pour la réfection de routes en Gambie et au Tchad, un autre de l'ACDI en Haute-Volta pour l'assistance à un programme routier. Ont également fait partie des contrats de LAVALIN, au Cameroun, la construction d'un pont à Maroua et la formation de personnel pour le port de Douala.

— **TECSULT INTERNATIONAL**, émanation du groupe ABDL. Président : Guy Fournier. Ses secteurs de spécialisation sont surtout l'énergie (hydroélectrique, thermique, nucléaire, etc.), la transmission et distribution électriques, les transports.

Ses nombreuses activités en Algérie ont amené cette firme québécoise à y créer une société en participation avec le gouvernement, ECOSULT, qui n'emploie pas moins d'une dizaine de Canadiens et d'une quarantaine d'Algériens. TECSULT supervise depuis une dizaine d'années le plan de distribution électrique de la Tunisie et, en Côte-d'Ivoire, collabore à différents projets de l'EECI ; vient de s'y ajouter dernièrement un marché concernant l'installation de la ligne haute tension Kossou-Daloa. C'est également le transport et la distribution d'électricité qui lui a valu, pour la ville de Conakry, le seul contrat de la Banque mondiale attribué en Guinée à une société nord-américaine.

En République populaire du Congo, TECSULT est impliqué depuis 7 ans dans le projet de réalignement du chemin de fer Congo-Océan, depuis les études préliminaires jusqu'à la surveillance du chantier, qui mobilise à l'heure actuelle dans le Mayombe une trentaine de Canadiens. Au Rwanda, l'ACDI l'a chargé de l'ingénierie de l'Université nationale.

D'autre part, une société constituée entre ABDL et SOFRESID (France) a obtenu l'ingénierie d'usines sidérurgiques de plus de 1 million de t/an en Algérie, au Maroc, au Nigeria, et exécuté des études géologiques ou métallurgiques dans de très nombreux pays africains.

De plus en plus, il faudra en Afrique compter désormais avec l'ingénierie canadienne et, plus particulièrement, canadienne-française. ■