

ÉTUDES et ANALYSES de l'OBSERVATOIRE de la FRANCOPHONIE
ÉCONOMIQUE

Rapport du webinaire :

LE POTENTIEL D'EXPANSION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE QUEBEC, LE CANADA ET L'AFRIQUE FRANCOPHONE

Organisé par l'Observatoire de la Francophonie économique le
2 décembre 2020

RAPPORT DE WEBINAIRE OFE-RW no.1
Décembre 2020

OBSERVATOIRE
DE LA FRANCOPHONIE
ÉCONOMIQUE



Observatoire de la Francophonie économique de l'Université de Montréal

L'[Observatoire de la Francophonie économique](#) (OFE) de l'Université de Montréal a été créé en 2017 en partenariat avec le Gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF). Il a pour mission de devenir une ressource de premier plan sur les questions reliées à la Francophonie économique et, donc, un centre de calibre international d'études, de recherches et d'activités de liaison et de transfert sur la francophonie économique ayant un intérêt marqué pour les pays en voie de développement, notamment ceux du continent africain.

Il met à la disposition des partenaires de la francophonie – gouvernements, entreprises et organismes publics et privés – des études de haut niveau, des données fiables et un vaste réseau d'expertises économiques vouées à la réalisation d'analyses économiques résolument ancrées dans la théorie et les faits.

Pour plus d'information, visitez le site : <http://ofe.umontreal.ca>

Merci aux partenaires de l'OFE :



Introduction

L'Observatoire de la Francophonie économique (OFE) de l'Université de Montréal a organisé le 2 décembre 2020 un webinaire sur la thématique du potentiel d'expansion des échanges commerciaux entre le Québec, le Canada et l'Afrique francophone.

Le programme comprenait :

- La présentation du nouveau rapport de l'OFE intitulé « [Potentiel d'expansion des échanges commerciaux entre le Canada et les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest](#) », par Rachidi Kotchoni, maître de conférences à l'Université Paris Nanterre et économiste à la Banque africaine de développement (BAD) ;
- Une table ronde animée par Madeleine Féquière, chef du crédit d'entreprise de la société Domtar, membre du conseil d'administration de l'Université de Montréal et du conseil d'experts du Centre canadien pour la mission de l'entreprise (CCME).

Ont participé à la table ronde :

- Iya Touré, vice-président de Ressources Québec – Mines, hydrocarbures et énergies chez Investissement Québec et délégué général désigné du Québec à Dakar ;
- Amina Gerba, présidente du conseil d'administration d'entreprise ICI et présidente fondatrice de Forum Afrique Expansion ;
- Mohamed H'Midouche, PDG d'Inter Africa Capital Group et ancien représentant résident du groupe de la Banque africaine de développement (BAD) en Afrique de l'Ouest ;
- Sylvie Sagbo Gommard, entrepreneure, présidente de Lysa & Co et porteuse de la marque SENAR (PME sénégalaise).



Madeleine
Féquière



Iya Touré



Amina Gerba



Mohamed
H'Midouche



Sylvie Sagbo
Gommard

Les mots d'ouverture du webinaire ont été prononcés par Claire Deronzier, déléguée aux Affaires francophones et multilatérales du Québec à Paris, et Valérie Amiriaux, vice-rectrice aux partenariats communautaires et internationaux de l'Université de Montréal.

Le webinaire a intéressé 420 personnes provenant de 29 pays et réparties dans plus de 90 villes de l'Afrique, des Amériques, de l'Europe et de l'Asie.

1. Mots d'ouverture

Dans son allocution d'introduction, Brahim Boudarbat, directeur de l'OFÉ et organisateur du webinaire, a :

- remercié les trois partenaires fondateurs de l'OFÉ que sont le gouvernement du Québec, l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF) pour leur solide appui à la mission de l'Observatoire ;
- remercié d'autres partenaires comme Affaires mondiales Canada, le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) et Les Offices jeunesse internationaux du Québec (LOJIQ), qui accompagnent l'OFÉ de façon ponctuelle, mais solide ;
- souligné sa satisfaction de voir que le webinaire ait attiré un très grand nombre de participants venus surtout du continent africain, une région importante pour l'avenir de la Francophonie ;
- précisé que les participants proviennent d'horizons variés : milieu universitaire, corps diplomatique, secteur public et milieu des affaires ;
- salué les représentants du corps diplomatique, les recteurs d'université et les représentants des institutions qui ont répondu à l'invitation ;
- présenté le programme du webinaire ;
- informé les participants que le nouveau rapport « [Potentiel d'expansion des échanges commerciaux entre le Canada et les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest](#) » est disponible en accès libre sur le site de l'OFÉ.

Prenant la parole au nom du ministère des Relations internationales et de la Francophonie (MRIF) du Québec, Claire Deronzier, déléguée aux Affaires francophones et multilatérales du Québec à Paris, a :

- salué la vice-rectrice aux partenariats communautaires et internationaux, le directeur de l'OFÉ, les panélistes et les participants ;
- souligné que le MRIF est fier d'avoir contribué à la création de l'OFÉ en 2017 et est convaincu que l'OFÉ deviendra un centre de recherche de calibre international ;
- félicité l'équipe de l'OFÉ pour le travail accompli au cours des dernières années au service des États et des gouvernements, du secteur privé, de la communauté scientifique et de la société civile ;
- souligné que la diplomatie québécoise continue d'intensifier ses efforts pour accroître et diversifier les échanges commerciaux et attirer davantage des investissements étrangers ;
- rappelé qu'en 2019, les échanges commerciaux entre l'Afrique et le Québec se chiffraient à 2,8 milliards de dollars, mais que le potentiel des échanges est plus grand en Afrique ;
- rappelé que la Francophonie constitue un marché potentiel de 1,2 milliard d'habitants et représente par ailleurs 20 % des échanges mondiaux de marchandises et 16 % de la richesse mondiale ;
- souligné que l'adoption de la Stratégie économique pour la Francophonie marque une étape charnière qui réaffirme la volonté de 88 États et gouvernements de la

Francophonie de relancer la coopération économique au bénéfice de la prospérité et de la créativité entrepreneuriale dans l'espace francophone ;

- mentionné que le Québec s'est grandement investi dans l'élaboration de cette stratégie, qui fixe d'ailleurs un cap sur le renforcement des relations commerciales, les investissements, le soutien à l'innovation et l'entrepreneuriat, le développement du numérique et de l'intelligence artificielle, l'appui des États dans la mise en œuvre de politiques novatrices ;
- rappelé que le français, troisième langue la plus parlée dans le monde des affaires, a une influence positive sur les échanges commerciaux. Il est en effet un réel levier de prospérité, un élément distinctif et un outil d'influence sur la scène internationale ;
- souligné que le Québec travaille aussi à travers ses représentations à Rabat, à Dakar et à Abidjan. La province œuvre aussi avec Investissement Québec international, qui accompagne les entreprises québécoises souhaitant explorer les marchés africains ;
- indiqué que les antennes du Québec en Afrique permettent d'identifier les occasions d'affaires ;
- rappelé que les secteurs de l'agroalimentaire, des technologies de l'information, des sciences de la vie, des infrastructures et du bois offrent des potentiels de collaboration importants ;
- souligné que, pour augmenter ses échanges commerciaux, le Québec doit approfondir ses connaissances des marchés africains et des possibilités existantes ;
- conclu que les stratégies à adopter doivent être éclairées par des données probantes, d'où la pertinence des travaux de l'OFE.

Ensuite, Valérie Amiraux, vice-rectrice aux Partenariats communautaires et internationaux et professeure de sociologie, a prononcé le mot d'ouverture au nom de l'Université de Montréal.

Dans son allocution, elle a :

- salué l'ensemble des participants, composé de représentants de gouvernements, d'agences gouvernementales, de représentants du corps diplomatique et consulaire, de panelistes, de collègues, d'étudiants de l'Université de Montréal et d'étudiants d'autres universités ;
- souligné que l'OFE est une ressource de déploiement, de présence et de rayonnement. À ce titre, il participe activement aux transferts de connaissances qui s'opèrent à travers des conférences internationales, des programmes de formation à la recherche pour jeunes économistes, des webinaires sur des thématiques d'intérêt, des rapports et des études pour éclairer les décideurs de politiques publiques et des organismes qui soutiennent activement le développement en Afrique ;
- renouvelé ses remerciements aux trois partenaires majeurs de l'Observatoire – le gouvernement du Québec, l'OIF et l'AUF – pour leur appui ;
- souligné que son rôle en tant que vice-rectrice est d'accompagner l'OFE au cours des cinq prochaines années, afin qu'il puisse rayonner davantage et atteindre ses objectifs.

2. Présentation du rapport « Potentiel d'expansion des échanges commerciaux entre le Canada et les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest »¹



Le rapport est présenté par Rachidi Kotchoni, maître de conférences à l'Université Paris Nanterre et économiste principal à la Banque africaine de développement (BAD).

Le conférencier a remercié l'OFE et ses partenaires de l'avoir choisi pour mener cette étude qui, à ses yeux, est très importante pour le commerce extérieur du Canada. Le conférencier a expliqué que le choix de l'Afrique de l'Ouest pour mener cette étude a été dicté par la méthodologie utilisée. Il a aussi expliqué que cette méthodologie pouvait être utilisée pour d'autres régions. Par conséquent, sa présentation peut être vue comme une étude expérimentale ayant pour but de susciter une discussion autour du sujet à l'étude. Dans sa présentation, il a :

- rappelé que l'Afrique subsaharienne est la région du monde qui connaît actuellement la plus forte croissance économique ;
- expliqué que ce dynamisme économique se traduit par la multiplication d'initiatives dédiées aux investissements : sommet Chine–Afrique, sommet TICAD au Japon, sommet Russie–Afrique, etc. ;
- indiqué que malgré l'engouement des puissances pour accroître les échanges avec les pays de l'Afrique, le Canada ne semble pas accorder une grande importance aux occasions économiques qu'offre cette région du monde ;
- Indiqué que le Canada a une balance commerciale déficitaire avec l'Afrique et particulièrement avec les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest ;
- relevé que ces résultats sont surprenants, étant donné que le Canada a un degré d'ouverture commerciale plus important que celui de la France et qu'il partage le français et l'anglais avec les pays africains ;
- rappelé que l'Afrique est sous-représentée dans la liste des principaux partenaires commerciaux du Canada, les deux principaux partenaires africains étant le Botswana (pour les exportations) et l'Afrique du Sud (pour les importations). En regardant le classement mondial, les États-Unis sont de loin le premier partenaire commercial du Canada. La Chine occupe la deuxième place, avec 5 % des exportations et 12,8 % des importations ;
- indiqué que le Canada concentre ses relations commerciales sur un petit nombre de partenaires, ce qui représente une source de vulnérabilité. Pour le conférencier, une expansion du commerce extérieur canadien vers l'Afrique pourrait contribuer à atténuer ce manque de diversification et améliorer la résistance de l'économie canadienne aux chocs externes ;

¹ [Cliquez ici](#) pour consulter le rapport complet.

- indiqué que l'objectif principal de son étude est d'évaluer le potentiel d'expansion des échanges entre le Canada et l'Afrique francophone en général et les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest en particulier, et d'identifier les produits canadiens pour lesquels une demande existe ;
- trouvé dans ses recherches que le facteur linguistique est très déterminant dans les échanges commerciaux entre deux pays. Le fait de partager une langue a un effet positif non seulement sur la probabilité d'entreprendre des échanges, mais aussi sur le volume des échanges commerciaux ;
- trouvé, dans ses recherches, que le Canada a un potentiel commercial inexploité avec l'Afrique d'environ 381 milliards de dollars américains à l'exportation et de 137 milliards de dollars américains à l'importation. Selon les résultats obtenus, le potentiel inexploité représente 99 % du potentiel total des échanges avec l'Afrique. Ce résultat signifie qu'il y a beaucoup d'espace pour faire progresser les échanges commerciaux en Afrique ;
- trouvé que le Canada possède un avantage comparatif avéré dans les produits pétroliers, les pierres et les métaux précieux, les véhicules à moteur, les avions, l'électricité, le bois et les fertilisants. Grosso modo, le Canada exporte des produits transformés et importe des produits non transformés ;
- expliqué que les pays africains n'échangent pas assez avec le Canada en raison de la nature de ses importations hautement technologiques (les pays africains exportent généralement des matières premières) ;
- souligné qu'il existe de nombreux produits sur lesquels le Canada pourrait asseoir une stratégie d'expansion commerciale en direction des pays francophones de l'Afrique de l'Ouest ;
- expliqué que les résultats du rapport peuvent guider les entreprises canadiennes dans leurs stratégies de recherche d'occasions d'affaires dans les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest ;
- souligné que l'étude comporte des limites. Par exemple, elle n'a pas pu prendre en compte tous les produits, car il y en a un très grand nombre. Aussi, la logistique et le secteur financier n'apparaissent pas dans cette étude. Dans les prochaines études, toutes ces questions devront faire l'objet d'une attention particulière.

3. Table ronde

Madeleine Féquière a animé les discussions en posant des questions aux panélistes.

Question générale : Vous avez tous pris connaissance du rapport de l'OFE. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez ? Y a-t-il quelque chose qui vous a surpris ? Avez-vous retenu quelque chose pour votre boîte à outils ?

Réponse de Iya Touré : Avant de répondre à la question posée, M. Touré a d'abord remercié l'OFE et ses partenaires pour l'opportunité d'échange offerte à travers ce webinaire. Il a aussi félicité le conférencier pour la qualité du rapport présenté. M. Touré avance qu'il n'est pas surpris par les résultats de cette étude. Il a précisé que les chiffres présentés dans d'autres rapports vont dans le même sens. Par exemple, les statistiques présentées par l'Institut du Québec l'année dernière sur les échanges commerciaux entre le Québec et l'Afrique sont conformes à celles contenues dans le rapport de l'OFE. Selon M. Touré, l'Afrique est le continent de demain, c'est-à-dire le continent des opportunités, comme le soulignent la plupart des analystes. Cependant, on remarque encore une hésitation des entreprises canadiennes à saisir les opportunités qui existent sur ce continent. M. Touré souligne qu'un élément très important à prendre en compte par tous et qui sonne comme une bonne nouvelle, est le potentiel de croissance du continent Africain. En effet, au cours des dix (10) dernières années, le flux des échanges commerciaux entre le Canada/Québec et l'Afrique francophone s'est accru. Cette croissance n'est certes pas spectaculaire, mais il est évident qu'il y a une croissance soutenue. Ce faisant, les entreprises du Canada doivent en profiter.

Réponse de Amina Gerba : Mme Gerba avant de répondre à la question posée par l'animatrice du panel a remercié l'OFE pour l'invitation à ce webinaire. Elle aussi félicité le conférencier pour la qualité du rapport produit. Tout comme M. Touré, Mme Gerba n'est pas surprise par le contenu du rapport. Elle a fait le même constat à travers son organisme *Afrique-Expansion*, un groupe qu'elle a créé en 1995 et qui a pour mission de faire connaître aux entreprises canadiennes les occasions qui existent en Afrique. En effet, depuis 1995, Mme Gerba dit avoir noté beaucoup de changement qui se reflète d'ailleurs dans le rapport présenté par M. Kotchoni. Le premier changement selon elle, est relatif au passage du Canada de la solidarité au développement commercial. Mme Gerba précise qu'il y avait dans le temps l'Agence canadienne pour le développement international (ACDI) ; une structure dans laquelle elle a commencé ses activités. L'ACDI avait pour mission de soutenir les pays émergents surtout ceux de l'Afrique francophone. Dans le cadre de ses activités, l'ACDI a investi un montant de 4 milliards de dollars pour soutenir les programmes de développement. La deuxième observation porte sur le changement graduel de la perception des entreprises canadiennes sur les réalités africaines, etc. À ce propos, Mme Gerba souligne qu'il y a quelques années, beaucoup de gens s'interrogeaient sur la qualité des infrastructures en Afrique. Aujourd'hui, tout le monde s'entend pour dire que l'Afrique est le sentier du siècle où se battent toutes les puissances du monde comme mentionné dans le rapport de l'OFE (sommet du Japon, sommet de l'Union Européenne, le sommet de Chine, le sommet de la Russie, etc.). Le troisième changement est relatif à la présence accrue du Québec en Afrique. Ce changement s'est matérialisé avec l'implantation de trois (3) délégations dont une en Côte d'Ivoire, une au Sénégal et une au

Maroc. Ces représentations ont contribué à accroître la présence des entreprises québécoises en Afrique. Mme Gerba a constaté ce changement avec le forum initié par *Afrique Expansion* en 2003. Par exemple, en 2003, ce forum ne pouvait pas mobiliser 200 personnes. Aujourd'hui, il accueille environ 500 personnes, ce qui montre un intérêt marqué par les investisseurs canadiens pour l'Afrique. En rappel, le forum *Afrique Expansion* a pour mission de promouvoir le commerce entre le Canada et l'Afrique. Mme Gerba a conclu que l'objectif recherché est atteint, car les entreprises canadiennes sont de plus en plus présentes en Afrique grâce en partie aux actions menées par sa structure.

Réponse de Mohamed H'Midouche : M. H'Midouche a remercié l'OFE et les autorités du Québec pour l'invitation au webinaire. Il a par ailleurs souligné la qualité du rapport de l'OFE et félicité le conférencier pour sa présentation. M. H'Midouche a rappelé que le potentiel commercial en Afrique est énorme et peut être perçu en analysant les statistiques suivantes : la population du Québec est estimée à 8,5 millions d'habitants, tandis que celle de l'Afrique de l'Ouest partageant comme monnaie le franc CFA est de 120 millions, avec un produit intérieur brut (PIB) d'environ 380 milliards de dollars américains. La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a une population d'environ 350 millions d'habitants et un PIB estimé à 680 milliards de dollars américains. M. H'Midouche a également fait le point sur les secteurs porteurs du Québec. Il s'agit du transport terrestre, du digital, de l'audio-visuel, des produits pharmaceutiques, des infrastructures, de l'énergie, du tourisme, etc. Il a également souligné la présence d'une forte communauté africaine sur le sol canadien. En outre, M. H'Midouche a insisté sur la question de la diversité culturelle qui, selon lui, constitue un atout pour le Québec, car le sujet est très bien pris en compte par les décideurs politiques. Il a toutefois mentionné une désapprobation sur la direction donnée à la relation commerciale entre le Canada et l'Afrique dans le rapport de l'OFE. Selon lui, cette relation est unidirectionnelle et va du Canada vers l'Afrique. Il souhaiterait que désormais la relation soit pensée et vue dans les deux directions, c'est-à-dire Canada-Afrique et Afrique-Canada. M. H'Midouche a indiqué qu'il fréquente le Canada depuis plus de 30 ans et a déjà travaillé avec plusieurs institutions de ce pays. Il s'est appuyé sur les statistiques présentées dans le rapport de l'OFE en lien avec les échanges du Canada et ses partenaires pour conclure qu'il y a un déficit des échanges avec l'Afrique, car les entreprises canadiennes ne viennent pas souvent sur ce continent. M. H'Midouche a par ailleurs ajouté que lorsqu'il regarde la structure des entreprises du Canada, la plupart est constituée par des PME dont les leaders sont entrain de céder progressivement leurs entreprises. Par conséquent, il y a des possibilités d'affaires dans le cadre des fusions-acquisitions. Vue sous cet angle, M. H'Midouche invite les africains à prendre des initiatives et aller investir au Québec en rachetant les entreprises qui cherchent des repreneurs. Il a aussitôt invité la diaspora africaine vivant au Canada à faire la promotion des occasions existantes auprès des investisseurs canadiens. Pour conclure, il souligne : i) que le potentiel est énorme en Afrique et qu'il n'y a pas que les échanges, ii) qu'il y a des occasions d'affaires qui sont offertes aux entreprises du Québec dans le cadre des appels d'offres lancés par l'ensemble des États au niveau du continent africain et iii) que le Canada est l'un des grands actionnaires de la BAD, il est donc forcément présent. Il a un réseau diplomatique même s'il ne couvre pas l'ensemble du continent. En rappel, le Canada a en effet 26 missions diplomatiques. Le Québec se distingue comme la zone Wallonie en Belgique, car il a ses souvent ses ambassadeurs en dehors de ceux

du Canada. Par exemple, on trouve sur le sol africain des ambassadeurs qui représentent le Québec et des ambassadeurs qui représentent l'État fédéral. Malgré une présence diplomatique et un fort réseau relationnel en Afrique, le Canada est presque absent du monde des affaires. Pour M. H'Midouche, le Canada doit s'appuyer sur ses forces pour inciter les investisseurs et les entrepreneurs canadiens à s'intéresser davantage à l'Afrique. M. H'Midouche a conclu en soulignant que nous appartenons tous à la même famille, c'est-à-dire l'Organisation internationale de la Francophonie qui a été dirigée dans le passé par Michaëlle Jean, ancienne gouverneure du Canada. Le fait d'appartenir à cette famille devrait aider à consolider les liens de partenariat.

Réponse de Sylvie Sagbo Gommard : Prenant la parole à son tour, Mme Gommard a aussi remercié l'OFE pour l'invitation. Elle a souligné que c'est un réel plaisir de pouvoir participer à ce panel. Elle a félicité le conférencier pour la qualité du rapport. Mme Gommard affirme que, contrairement aux autres panélistes, elle a été très surprise par le contenu du rapport. Elle a été particulièrement étonnée par le faible niveau des échanges entre l'Afrique et le Canada. Mme Gommard pensait que le Canada était un pays qui avait un volume d'échanges important avec l'Afrique. Elle remercie par ailleurs, le conférencier, car elle a appris énormément de choses. Au regard des chiffres présentés dans le rapport, Mme Gommard s'interroge sur les raisons du faible niveau d'ouverture commerciale du Canada avec le reste du monde. Est-ce que cela signifie que le Canada se suffit à lui-même ? Comment peut-on expliquer qu'une puissance comme le Canada manifeste une aussi faible ouverture aux échanges commerciaux en dehors de ceux qu'il entretient avec les États-Unis ? Tout comme M. Touré, Mme Gommard pense que le potentiel est énorme en Afrique et invite le Canada à s'intéresser davantage aux opportunités qu'offrent les pays de ce continent.

Question adressée à Iya Touré : M. Touré vous déménager bientôt à Dakar à titre de délégué du Québec. Vous avez certainement une idée des opportunités et des défis qui vous attendent. Pouvez-vous nous parler des rapports commerciaux qui existent entre les pays d'Afrique francophone et le Québec ou nous faire une mise en contexte ?

Selon M. Touré, les relations commerciales entre le Québec et l'Afrique francophone datent de plus de 50 ans. Le Québec partage une langue commune avec ces pays. Comme l'ont mentionné Claire Deronzier et Rachidi Kotchoni, la langue est un vecteur de croissance des échanges commerciaux. En Afrique, le Québec est reconnu pour son système éducatif qui valorise la formation technique et professionnelle. Il est aussi réputé pour la solidité de ses institutions en ce qui a attiré à la gouvernance. Le Québec a trois représentations sur cette partie du continent (Maroc, Côte d'Ivoire et Sénégal) et une délégation générale à Dakar. M. Touré souligne que les rapports entre le Québec et les pays de l'Afrique francophone sont bons, mais précise qu'il y a place à l'amélioration. Pour M. Touré le développement économique et la diversification de marché doivent s'inscrire dans une vision de long terme. Pour ce faire, le Québec a décidé d'avoir une vision sur l'Afrique qui est basée sur dix (10) ans. M. Touré estime qu'il ne développera pas le contenu de cette stratégie dans ce webinaire, car il sera officiellement annoncé dans les prochains jours. Toutefois, il précise que dans cette stratégie, l'Afrique sera considérée comme une zone économique à développer. Plus spécifiquement, dans cette stratégie i) le Québec va choisir des secteurs pour lesquels il a un avantage distinctif, ii) le Québec va cibler aussi des pays qui ont adopté le virage de l'émergence économique, iii) le

financement sera disponible. À cet effet, *Export Québec* s'est joint à *Investissement Québec* pour former *Investissement Québec International*. *Investissement Québec International* a une force de frappe beaucoup plus importante et une équipe est pour la toute première fois de l'histoire dédiée au continent africain, iv) le Québec accompagnera des entreprises pour faciliter leur installation en sol africain, v) le Québec fera aussi de la veille stratégique, c'est-à-dire qu'il partagera de l'intelligence d'affaires avec les entreprises qui choisiront de s'intéresser à l'Afrique. En conclusion, le Québec va mettre des moyens à la disposition de ses représentants en Afrique. Il va miser sur des partenariats et favoriser une meilleure organisation des acteurs sur le terrain. Le Québec est de retour en Afrique francophone selon M. Touré et il entend y reprendre sa place.

Question adressée à Amina Gerba : Depuis plusieurs années vous travaillez à solidifier les liens entre l'Afrique francophone et le Québec. À votre avis, les échanges commerciaux entre le Québec et l'Afrique francophone se sont-ils améliorés ou ont-ils reculé ? Quel constat faites-vous de la situation ?

Amina Gerba note que les échanges ont beaucoup évolué, car on est passé de la solidarité au développement. Au Québec, il y a eu beaucoup de progrès et, comme le soulignait M. Touré, les choses vont s'améliorer davantage avec la mise en place des soutiens financiers. C'est plutôt du côté du Canada qu'il y a eu peu d'évolution pour ce qui concerne l'octroi des visas. Pour qu'il y ait échange, il faut que les gens se fréquentent et aient une compréhension mutuelle de leurs intérêts respectifs. Pour Mme Gerba, il y a eu une évolution du côté du forum Afrique-Expansion. Il est devenu la plus importante plateforme d'échanges commerciaux et de partenariats d'affaires entre le Canada, le Québec et l'Afrique. Ce forum annuel réunit environ 500 participants à chaque édition. Au regard de cet engouement, on se rend compte qu'il y a un besoin d'informations. Mme Gerba pense que *Investissement Québec International* a compris cette urgence et les fonds qu'il mettra à la disposition des acteurs permettra de faire de la veille stratégique. Autre élément important pour réussir dans les affaires : avoir des contacts solides et fiables. Il y a une sollicitation très forte dans les demandes de mise en relation. Le Québec doit travailler à faciliter la collaboration entre les entreprises en mettant en place une stratégie qui permet aux acteurs de se rencontrer. Il y a lieu aussi de régler la question des visas pour favoriser les déplacements entre les pays. Mme Gerba rappelle la nécessité d'un sommet Canada-Québec-Afrique (qui fait partir des recommandations de l'OFE). Ce sommet permettra aux gouvernements de se parler et d'élaborer des stratégies mutuellement bénéfiques pour les entreprises. Mme Gerba pense que le rapport de l'OFE s'est uniquement concentré sur l'Afrique francophone de l'Ouest, elle souligne qu'il y a aussi l'Afrique francophone centrale qu'il faut bien prendre en compte pour une analyse un peu plus complète. Elle conclut en soulignant que si les investisseurs étrangers veulent réussir dans leurs affaires en Afrique, il faut surtout éviter d'aller en Afrique seulement pour profiter des occasions qu'elle offre : il faut plutôt y aller pour y faire des investissements tout en étant patient.

Question adressée à Mohamed H'Midouche : Étant donné votre longue expérience à la Banque africaine de développement, quelle est votre lecture de la situation des échanges commerciaux entre l'Afrique francophone et le Québec ? Quelles sont les forces et les occasions pour le Québec dans cette région d'Afrique ? Quelle leçon peut-on en tirer ?

M. H'Midouche est revenu sur la préoccupation de Mme Gerba sur la couverture géographique de l'étude. Il a ajouté que dans la famille francophone, il y a aussi les pays de l'Afrique de l'Est. Il espère que dans une deuxième phase, le rapport va couvrir l'ensemble de ces pays. S'agissant précisément de la question qui est lui posée, M. H'Midouche pense que pour pouvoir échanger davantage, il faut développer les relations entre les populations et les acteurs. En Afrique, il faut appliquer la règle des trois « P », c'est-à-dire qu'il faut être patient, présent et persévérant. Est-ce que cette règle est appliquée en Afrique ? M. H'Midouche pense que non, car l'absence de visites régulières des opérateurs canadiens expliquent ceci, sinon les occasions d'affaires à saisir sont énormes en Afrique. Le marché du blé en Afrique de l'Ouest pourrait être une belle opportunité pour le Canada par exemple, car les pays de cette région africaine importent le blé depuis l'Ukraine, la Russie, etc. Le Canada pourrait se faire une place sur ce marché. M. H'Midouche incite par ailleurs les autorités du Canada et du Québec à examiner la possibilité d'adhérer au capital de la Banque Africaine d'Import-Export (une filiale de la BAD implantée au Caire). C'est une banque qui dispose de ressources énormes. Par conséquent, M. H'Midouche estime que la question du financement ne saurait être le principal problème en Afrique, car les pays africains ont aussi des ressources. M. H'Midouche a aussi rappelé l'impact négatif de la Covid-19. Cette année, les taux de croissance sont au rouge un peu partout dans le monde ; l'Afrique aussi n'échappe pas à cette situation. Dans sa conclusion, M. H'Midouche suggère qu'il faudra développer des relations avec le secteur privé, mettre en place les financements nécessaires en développant, par exemple, des mécanismes de financement innovants, etc.

Question adressée à Sylvie Sagbo Gommard : Vous exploitez une entreprise famille, mais vous projetez de percer les marchés européen et nord-américain. Quelles sont les barrières que vous aimeriez faire tomber au plus vite afin d'avoir de la croissance au Canada ? Comment se comporte l'entrepreneuriat féminin en Afrique ?

Sylvie Sagbo Gommard estime qu'il y a plusieurs problèmes. Le premier est lié à la distance. Par exemple, le Sénégal où elle exploite son entreprise est très loin du Canada. Dans ces conditions, si elle souhaite faire des affaires avec ce dernier pays, il faut qu'elle y ait une demande pour ses produits et qu'il y ait derrière une bonne logistique pour lui permettre de livrer rapidement ses produits. Le deuxième problème est relatif à une question de mise en relation entre les acteurs. À ce titre, Mme Gommard a eu la chance de participer à une mission commerciale au Canada aux côtés d'une quinzaine d'autres PME qui évoluent dans le cosmétique et l'agroalimentaire. Le constat qu'elle a fait à la suite de cette mission est que les produits des PME sénégalaises ont de la place sur le marché canadien. Cependant, le marché canadien impose des normes un peu plus difficiles à respecter pour une PME sénégalaise. Il est difficile pour une PME du Sénégal qui n'a pas encore obtenu un marché d'engager des dépenses pour changer son emballage par exemple. Mme Gommard a également noté une méconnaissance des produits africains au Canada. Elle a suggéré l'organisation de foires pour permettre aux consommateurs canadiens de prendre connaissance des produits africains. La réduction de certaines barrières, comme les normes liées à l'étiquetage, peut aussi aider à accroître le volume des échanges entre le Canada et l'Afrique. En gros Mme Gommard pense que les portes des échanges entre le Canada et l'Afrique ne sont pas si ouvertes comme on pourrait le penser.

En réponse à la deuxième partie de la question, Mme Gommard affirme que l'entrepreneuriat féminin se porte très bien et que le développement de l'Afrique en dépend. Les statistiques montrent qu'il y a plus de PME féminines en Afrique que partout ailleurs dans le monde. Par conséquent, sur le continent africain, la femme est au cœur de l'entrepreneuriat. Il y a aussi la diaspora féminine qui est de retour et qui s'investit activement dans la création d'entreprises. La crise sanitaire a par ailleurs révélé la résilience des Africains. La rupture des stocks extérieurs a entraîné une recrudescence des produits locaux dans les habitudes de consommation des Africains, et les femmes africaines ont joué un rôle important dans cette progression.

Question ouverte n° 1 : Quel rôle devrait jouer la diaspora africaine au Québec pour aider à renforcer les liens commerciaux avec l'Afrique en général et avec l'Afrique francophone en particulier ?

Réponse de Mme Amina Gerba : Mme Gerba souligne que la diaspora joue déjà son rôle. De plus en plus de membres de cette diaspora lancent des projets et retournent dans leur pays. Elle a rappelé que son organisation a lancé un numéro spécial sur le retour de la diaspora camerounaise au Cameroun et le constat était incroyable. Mme Gerba pense que Investissement Québec International devrait accompagner la diaspora qui veut retourner dans son pays d'origine, avec des programmes spécifiques. Elle a également mis de l'avant les grandes opportunités qu'offre le marché des produits naturels, même s'il n'est pas toujours facile de percer et de survivre sur ce marché.

Réponse de Sylvie Sagbo Gommard : Mme Gommard explique que l'entreprise qu'elle dirige est une entreprise familiale créée par sa mère en 1982. Elle en a repris les commandes après 25 ans d'exercice dans le secteur des finances, et elle s'en sort très bien. Mme Gommard partage le point de vue de Mme Gerba sur la contribution de la diaspora. Elle pense aussi que la diaspora aide déjà, mais pourrait contribuer davantage, par exemple, en important des produits d'Afrique vers leur pays de résidence ou en créant des entreprises de production certains de ces produits sur place au Canada.

Question ouverte n° 2 : Pensez-vous que le Québec ou le Canada gagnerait à tirer profit de la force de la langue française pour augmenter le volume de ces échanges en Afrique ? Pourquoi la langue française ?

Réponse de Iya Touré : M. Touré explique que M. Kotchoni a clairement souligné dans sa présentation que la langue française est l'un des déterminants du niveau des échanges commerciaux entre les pays étudiés. Il a ajouté que le partage d'une même langue favorise le rapprochement : quand vous parlez la même langue, le reste devient plus facile. M. Touré a conclu en mentionnant que Mme Gerba et Mme Gommard sont les preuves palpables de la réussite de l'entrepreneuriat féminin en Afrique.