



GUIDE D'EDC

# CONSEILS POUR FAIRE BONNE FIGURE EN AFRIQUE

Voici comment y maximiser votre succès

Canada

  
UN MONDE À CONQUÉRIR

En matière d'étiquette des affaires, ce qui est acceptable ou non peut varier d'un pays à l'autre. Pour connaître du succès à l'étranger, il vous faut bien comprendre la culture, les traditions et les coutumes commerciales de vos clients et partenaires dans vos marchés cibles, et y adapter vos communications et vos stratégies d'affaires.

Cela pourrait jouer un rôle décisif dans l'obtention – ou la perte – d'un contrat.

Vaste continent, l'Afrique compte diverses ressources naturelles, industries et cultures des affaires. Les occasions pour les entreprises canadiennes y sont considérables, mais de petits détails, comme arriver en retard à une réunion ou essayer de précipiter les négociations, peuvent nuire aux relations.



# Afrique

## 5 RÈGLES D'ÉTIQUETTE À OBSERVER

- 1. La culture des affaires est semblable à la nôtre, mais pas identique.** L'Afrique, ce n'est pas un pays ni un seul marché. Il s'agit plutôt du deuxième plus grand continent au monde où se trouvent plus de 50 pays qui ont chacun leurs propres cultures, valeurs et traditions. Lorsque vous faites des affaires en Afrique, il est essentiel d'adapter vos produits et services à chaque région et de vous familiariser avec sa culture des affaires, son économie et son régime politique.
- 2. La langue est primordiale.** En Afrique, environ 2 000 langues et dialectes coexistent. L'anglais domine comme langue des affaires dans la majorité des pays, mais d'autres langues sont communément parlées, dont le français, le portugais et l'arabe.
- 3. Ne cherchez pas à prendre de raccourcis.** Assurez-vous de comprendre et de respecter les protocoles, règles, réglementations et changements législatifs. Avant de vous installer sur un marché, il est recommandé de communiquer avec des représentants officiels canadiens dans le pays pour prendre connaissance des obstacles juridiques ou administratifs qui pourraient surgir.
- 4. Bâissez un lien de confiance avec la collectivité.** Soyez prêts à passer beaucoup de temps sur le continent. La culture des affaires en Afrique se base sur les relations personnelles et communautaires, et les liens de confiance dépendent fortement des contacts personnels.
- 5. Négociez de bonne foi.** En Afrique, les décisions prennent beaucoup de temps et visent souvent le long terme. Elles reposent sur le consensus des communautés et des parties locales consultées. En négociation, adoptez toujours une attitude où vous cherchez un accord mutuellement bénéfique.

### POUR EN SAVOIR PLUS

- › Visitez la page [Info-pays et info-marchés](#) d'EDC.
- › Visitez la [page de renseignements sur les pays et les secteurs du Service des délégués commerciaux](#) du Canada.
- › Visitez le site Web de la [Chambre commerciale Canada-Afrique](#) et du [Conseil canadien pour l'Afrique](#).
- › Visionnez la vidéo [Faire des affaires en Afrique](#).
- › Des questions ou des commentaires? Écrivez à [Jean-Bernard Ruggieri](#), représentant en chef d'EDC chargé du Moyen-Orient et de l'Afrique, et à [Terry Makhubele](#), gestionnaire régional principal en Afrique.



### FAITS INTÉRESSANTS SUR L'AFRIQUE

- › On trouve en Afrique la population la plus jeune au monde, et elle augmente vite. Contrairement à la population vieillissante partout ailleurs, près de 60 % des Africains ont moins de 25 ans. Ce bassin potentiel de main-d'œuvre dynamique est d'ailleurs susceptible de consommer davantage de produits, services, technologies et biens de consommation dernier cri.
- › C'est là-bas que la croissance du marché de télécommunications mobile est la plus rapide au monde. En effet, c'est plus de 80 % de la population qui possède un téléphone cellulaire. Dans les vingt dernières années, une augmentation annuelle d'environ 30 % en connexions téléphoniques a fait de l'Afrique le deuxième plus important marché de téléphonie mobile, après l'Asie.
- › L'Afrique contient environ 30 % des ressources minérales restantes du monde, dont 40 % et 90 % des réserves d'or et de platine, respectivement. Le Canada est un acteur de premier plan dans le secteur minier et l'exploitation des ressources : il a investi plus de 3,5 milliards de dollars américains en capital sur le continent, ce qui fait de lui l'un des investisseurs étrangers les plus importants de la région pour l'exploitation des ressources.
- › Le sommet du continent africain, le mont Kilimandjaro en Tanzanie, s'élève à près de 6 000 mètres au-dessus du niveau de la mer. Environ 35 000 personnes tentent de réaliser son ascension chaque année.
- › Démarquant l'Afrique du reste du monde, on y trouve également :
  - la **rivière la plus longue** : le Nil, faisant près de 7 000 kilomètres de long;
  - le **désert le plus chaud** : le Sahara, dont la superficie est de 9,4 millions kilomètres carrés;
  - l'**animal le plus grand** : du haut de ses six mètres, la girafe;
  - le **plus gros animal terrestre** : l'éléphant, pesant plus de six tonnes;
  - l'**animal terrestre le plus rapide** : le guépard, pouvant atteindre des vitesses avoisinant les 100 km/h.

## À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

### Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

### Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2022. Tous droits réservés.