



TENDANCES ÉMERGENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL

# Urbanisation rapide.

## Instantané

- Bien des pays d'Afrique et d'Asie connaissent une urbanisation effrénée. Dans les 15 prochaines années, la population urbaine de ces deux continents augmentera respectivement de 140 et 340 millions de personnes. L'infrastructure des villes africaines et asiatiques sera très sollicitée et nécessitera pour plus de 55 T USD d'investissements sur les 25 prochaines années.
- Les grands projets d'infrastructure dans des villes en pleine expansion offrent des possibilités aux entreprises canadiennes qui ont des compétences en services d'architecture et d'ingénierie, en financement de projet, en transports, en gestion internationale de projets de développement, en gestion de déchets, en production d'énergie et en télécommunications.
- La participation à des projets d'infrastructure n'est cependant pas sans défis majeurs, mais pour profiter de ces occasions, les entreprises peuvent s'associer avec des fournisseurs locaux et rejoindre des consortiums dans les processus de soumission.

## Contexte

Le nombre de **mégalo**poles – de villes de plus de 10 millions d’habitants – a triplé dans le monde depuis 1990, et on devrait en compter 41 d’ici 2030, alors qu’on en dénombre 29 aujourd’hui<sup>1</sup>. Ces 20 dernières années, en Chine et dans le reste de l’Asie, l’urbanisation a suivi le rythme rapide de l’industrialisation (voir le graphique 1). Depuis 2000, la population urbaine chinoise a augmenté de 60 %, passant de 300 à 500 millions de personnes.

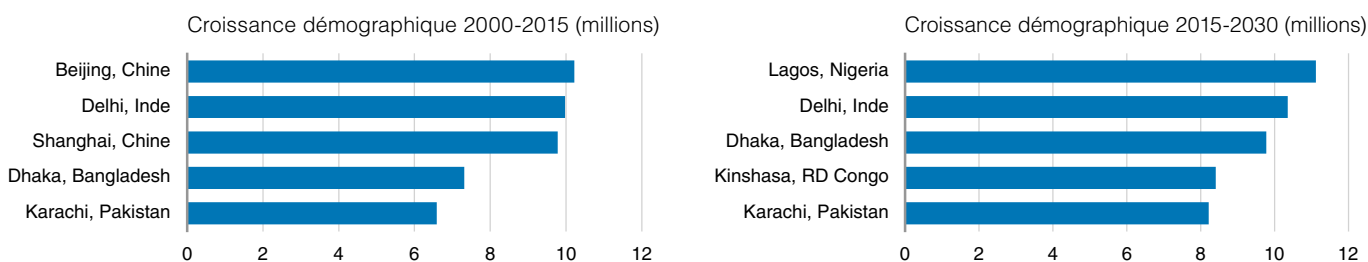
La population urbaine chinoise devrait encore augmenter de 33 %, ou de 161 millions de personnes, ce qui représentera près de la moitié de la croissance de la population urbaine asiatique<sup>2</sup>. D’après le *Global Infrastructure Outlook* du Global Infrastructure Hub, il faudra investir plus de 50 T USD dans les infrastructures en Asie dans les 25 prochaines années et plus de la moitié de cette somme, soit 28 T, rien qu’en Chine<sup>3</sup>.

La croissance urbaine mondiale concernera aussi l’**Afrique**, où la population des villes devrait augmenter de 140 millions de personnes dans les 15 prochaines années<sup>4</sup>. D’ici 2030, la population de la plus grande ville du Nigeria, Lagos, passera de 13 à 24 millions d’habitants et celle de Kinshasa, la capitale de la République démocratique du Congo, doublera pratiquement, passant de 11 à 20 millions d’habitants<sup>5</sup>.

L’urbanisation rapide de l’Afrique et de l’Asie fera peser une demande énorme sur leurs **infrastructures**, leurs services, leur population active et leur environnement. Ces métropoles ont besoin d’infrastructures et d’une bonne planification pour prospérer avec, parmi les éléments essentiels, une infrastructure de transport, de l’électricité, des télécommunications, des logements, une gestion des déchets et une alimentation en eau. En outre, bon nombre des mégalopoles du monde se trouvent dans des régions vulnérables, par exemple dans des zones côtières, sur des lignes de faille ou près de volcans, ce qui les expose à des **aléas** climatiques et autres et augmente la nécessité d’infrastructures solides et résilientes<sup>6</sup>.

### Graphique 1

#### L’Afrique rattrape l’Asie de l’Est parmi les cinq villes à la croissance la plus rapide; l’Asie du Sud toujours en forte croissance



Sources : Le Conference Board of Canada; Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population, *Perspectives de l’urbanisation de la population mondiale, révision de 2014*.

- 1 ONU-Habitat, *World Cities Report 2016*, Nairobi, Nations Unies, 2016, <http://wcr.unhabitat.org/>.
- 2 Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population (2014), *World Urbanization Prospects, the 2014 Revision*, <https://esa.un.org/unpd/wup/Publications/>.
- 3 Global Infrastructure Hub, Oxford Economics, *Global Infrastructure Outlook—Forecasting Infrastructure Investment Needs and Gaps—50 Countries, 7 Sectors, and 5 Regions to 2040*, Sydney (Australie), Global Infrastructure Hub, 2015, consulté le 22 novembre 2017, <https://outlook.gihub.org/>.
- 4 Robert Muggah et David Kilcullen, « These Are Africa’s Fastest-Growing Cities—And They’ll Make or Break the Continent », *Agenda: The Stories Shaping the Global, Regional and Industry Agendas*, 4 mai 2016, <https://www.weforum.org/agenda/2016/05/africa-biggest-cities-fragility/>.
- 5 Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population (2014), *World Urbanization Prospects, the 2014 Revision*, <https://esa.un.org/unpd/wup/Publications/>.
- 6 Organisation météorologique mondiale, « Urbanisation – Mégapoles », consulté le 2 mars 2018, <https://public.wmo.int/fr/urbanisation-%E2%80%93-m%C3%A9gapoles-0>.

## Défis et possibilités

L'urbanisation rapide pèse lourdement sur les finances des pays émergents. Cependant, elle crée aussi des possibilités pour les entreprises canadiennes qui souhaitent participer à ce développement à grande échelle sans précédent.

### Défi : Besoin important de nouvelles infrastructures

Les villes ont besoin de différentes infrastructures économiques et sociales pour réaliser leur potentiel. Des infrastructures inefficaces et inexistantes créent des goulets d'étranglement et ralentissent la circulation des personnes et des marchandises. La Chine dépense actuellement plus pour ses infrastructures que l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest réunies<sup>7</sup>. On estime qu'il faudrait près de 2 T\$ d'investissements par an dans les infrastructures des marchés émergents pour répondre à leurs besoins actuels<sup>8</sup>. De plus, le tribut environnemental est colossal, car l'urbanisation galopante ne s'accompagne pas des aménagements infrastructurels nécessaires.

### Possibilités

**Mettre à profit les compétences canadiennes.** Ce phénomène mondial crée d'immenses possibilités pour les compétences canadiennes en urbanisme et en infrastructure, y compris les services d'architecture, de conseils et d'ingénierie, l'entretien ou le financement de projet – secteur de 135 G\$ au Canada<sup>9</sup>. Les entreprises canadiennes peuvent aussi fournir à ces régions du monde à l'urbanisation galopante des services dans les transports, la gestion des déchets, la production d'énergie, les communications et autres infrastructures.

**Nouvelles sources de financement pour les projets d'infrastructure.** Le budget de l'État est la principale source de financement des infrastructures, mais le secteur privé et les banques de développement nationales et multilatérales y investissent beaucoup aussi<sup>10</sup>. La Chine a lancé sa propre Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures (BAII) et s'est associée à d'autres pays du groupe BRICS pour créer la Nouvelle Banque de développement (NBD). De plus, le Canada est devenu récemment membre de la BAII afin de renforcer ses relations avec la Chine et le reste de l'Asie. Les entreprises canadiennes spécialisées dans les infrastructures peuvent se renseigner sur les moyens d'utiliser ces nouvelles sources de financement.

**Investir.** Investir dans les infrastructures urbaines, sous forme de capitaux privés, de capital-risque, de partenariats public-privé ou d'autres mécanismes d'investissement, présente d'immenses possibilités pour les investisseurs canadiens, mais ils doivent être conscients des risques de ces marchés et bien les évaluer par rapport aux avantages, en pensant à long terme.

7 Jonathan Woetzel et autres, *Bridging Global Infrastructure Gaps*, McKinsey Global Institute, 2016, consulté le 22 novembre 2017, <https://www.mckinsey.com/industries/capital-projects-and-infrastructure/our-insights/bridging-global-infrastructure-gaps>.

8 *Ibid.*

9 Le Service des délégués commerciaux du Canada, Infrastructures, consulté le 22 novembre 2017, <http://deleguescommerciaux.gc.ca/sectors-secteurs/infrastructure-infrastructures.aspx?lang=fra>.

10 Tomoko Suzuki et autres, *Infrastructure Financing Trends: What Are the Current Trends in Emerging Market Infrastructure Spending? (anglais)*, Washington (États-Unis), Groupe de la Banque mondiale, 2016, consulté le 22 novembre 2017, <http://documents.worldbank.org/curated/en/193791468197952709/Infrastructure-financing-trends-what-are-the-current-trends-in-emerging-market-infrastructure-spending>.

## Surfer sur la tendance

Les possibilités de répondre aux besoins infrastructurels de villes en pleine expansion peuvent être énormes. Pour s'y retrouver, les entreprises devraient faire ce qui suit :

### Apprendre à bien connaître les marchés en pleine urbanisation et leurs besoins infrastructurels

- Les villes du monde en pleine expansion se trouvent sur des marchés non traditionnels en Afrique et en Asie. Leurs besoins infrastructurels peuvent être tout à fait différents de ceux des marchés traditionnels. Ainsi, elles peuvent faire totalement l'impasse sur certains types d'infrastructure et passer directement à la version suivante, comme se passer de lignes téléphoniques pour opter directement pour les infrastructures de téléphone cellulaire.
- Être conscient du contexte opérationnel et repérer les obstacles éventuels. La réglementation, les formalités administratives et la facilité de faire des affaires peuvent être très différents. Investir sur un nouveau marché n'est pas sans risques et s'y préparer est essentiel.
- Profiter des ressources existantes pour se renseigner sur les débouchés sur les marchés émergents en matière d'infrastructures. Par exemple, le G20 a créé le Global Infrastructure Hub (GIH)<sup>11</sup>, plate-forme Web destinée à faciliter l'échange d'informations sur les projets d'infrastructure dans le monde et les liens entre les investisseurs publics et privés. La base de données de projets en attente du GIH fournit aux entreprises des données clés sur des projets d'infrastructure à venir et sur l'étape à laquelle ils en sont (p. ex. annonce publique initiale, étude de faisabilité, approbation du gouvernement)<sup>12</sup>.

### Trouver des partenaires de confiance

- Les projets d'infrastructure sont parfois d'une ampleur impressionnante. Les partenariats peuvent présenter de nombreux avantages, y compris élargir les capacités que peut offrir une entreprise, bénéficier d'une expérience de terrain sur un marché ciblé et donner accès à un financement.
- Les petites entreprises canadiennes peuvent se sentir laissées de côté dans les projets et possibilités à grande échelle, mais elles peuvent profiter de ces possibilités en se joignant à des consortiums dans les processus de soumission de projets majeurs et en trouvant des partenaires locaux.
- Les investisseurs et les entreprises peuvent recourir à des partenariats pour répartir les risques et répondre aux besoins de grands projets. Par exemple, Google Inc. s'est associée à Convergence Partners, Mitsui et la Société financière internationale (qui fait partie du Groupe de la Banque mondiale) pour créer CSquared, un partenariat de 100 M\$, pour construire l'infrastructure Internet en Afrique<sup>13</sup>.

11 Global Infrastructure Hub, « Welcome to GI Hub », consulté le 22 novembre 2017, <https://www.gihub.org/>.

12 Global Infrastructure Hub, « Global Infrastructure Project Pipeline », consulté le 22 novembre 2017, <https://pipeline.gihub.org/>.

13 CSquared, « CSquared Closes Transaction to Become Independent Broadband Infrastructure Company », communiqué, 21 octobre 2017, consulté le 22 novembre 2017, <http://www.csquared.com/CSquaredClosesTransaction.pdf>.

## Expérience des exportateurs canadiens

**Nom de l'entreprise :** Enerkem

**Emplacement :** Montréal (Québec) et Edmonton (Alberta)

**Site Web :** [enerkem.com](http://enerkem.com)

**Produit :** Production à partir de déchets de biocarburants et de produits chimiques renouvelables

**Année de création / Exporte depuis :** 2000 / 2016

**Employés :** 200

**Marchés d'exportation :** Amérique du Nord, Europe, Chine

### Description

Enerkem produit des carburants propres et des produits chimiques verts à partir de déchets municipaux non recyclables.

### Avantage concurrentiel

Enerkem possède une technologie novatrice qui cible deux grands défis de l'urbanisation rapide : la gestion des déchets et la pollution atmosphérique. L'entreprise a adopté une approche modulaire et uniforme de la fabrication qui lui permet de construire et lancer de nouvelles installations à l'échelle internationale – plus de 90 modules préfabriqués. Elle dispose de toute une chaîne d'approvisionnement pour en assurer l'entretien.

### Relever les défis de la vente d'infrastructures à des villes en pleine expansion

#### Les différences culturelles sur les marchés émergents

Enerkem maintient un effectif multiculturel qui l'aide à s'adapter aux différences culturelles et travaille avec des consultants locaux.

#### La grande taille des projets d'infrastructure

La demande de mégaprojets dans de grands pays comme la Chine peut éliminer d'emblée les petites et moyennes entreprises. Pour répondre aux conditions de mégaprojets, Enerkem cherche donc des partenaires locaux, comme des groupes industriels en Chine.

#### Plan de croissance future

Enerkem a choisi Shanghai et Beijing en Chine comme premiers marchés cibles en-dehors de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Le volume combiné de déchets de ces deux villes est égal à celui de tout le Canada. « Nous sommes en pourparlers avec des groupes industriels chinois pour construire des unités de production où convertir les déchets solides municipaux en méthanol et éthanol », déclare **Marie-Hélène Labrie**, première vice-présidente, Affaires gouvernementales et Communications, Enerkem. Elle prévoit une croissance rapide de l'entreprise, car les villes, en pleine expansion, cherchent de plus en plus à éviter que les déchets finissent dans des décharges ou soient incinérés. Ces villes visent à réduire la pollution atmosphérique et à passer à une économie circulaire où les déchets sont transformés en produits tels que des carburants et des produits chimiques.

### **Conseils en matière d'exportation**

1. Se montrer sélectif dans le choix des marchés. La demande est forte en Amérique latine, en Asie et en Afrique, mais Enerkem cible une infrastructure de collecte de déchets de base en plus d'une base industrielle solide.
2. Bien écouter. Écouter les dirigeants municipaux et les décideurs pour comprendre leurs problèmes et prendre le temps de les informer au sujet des solutions qu'on a à proposer.
3. Connaître la réalité culturelle. « On se croirait presque à l'ONU », plaisante M<sup>me</sup> Labrie au sujet de l'effectif multiculturel d'Enerkem qui l'aide à mieux comprendre les différentes cultures et leurs besoins particuliers.

---

### **Remerciements**

Cette série d'études est financée par la Banque HSBC Canada et réalisée par Le Conference Board du Canada.

Crédibilité. Pertinence. Leadership.



Le Conference Board  
du Canada

255, chemin Smyth, Ottawa (Ontario)

K1H 8M7 Canada

Tél. 613-526-3280

Télec. 613-526-4857

Ligne info 1-866-711-2262

[conferenceboard.ca](http://conferenceboard.ca)

