

États-Unis puisqu'elles ne considèrent comme acceptables que les normes américaines. Cela vaut surtout pour la province de l'Est où l'influence d'ARAMCO se fait sentir partout. Le Canada est également exposé à une vive concurrence de la part des entrepreneurs et fournisseurs de l'Extrême-Orient qui possèdent de solides avantages par rapport aux fabricants canadiens en raison de leur coût de main-d'oeuvre, de leur aptitude à produire tout ce qu'il faut pour répondre à la demande ainsi que de leur capacité à fournir du personnel technique apte et apparemment disposé à travailler en Arabie Saoudite dans les pires conditions.

g) Plan d'action

- i) À titre prioritaire, cueillette de renseignements sur les possibilités d'obtenir des contrats dans le secteur de l'électricité. À cette fin, organisation d'une mission commerciale, en Arabie Saoudite et dans les États avoisinants, chargée de réunir des données et de nouer des relations.
- ii) Étude de trois mois entreprise par une société d'électricité afin de sonder les possibilités d'exportation.
- iii) Adoption de mesures en vue d'encourager les sociétés à prospecter ce marché et à identifier des possibilités précises dans le cadre du PDME-B.
- iv) Augmentation des ressources financières et humaines afin de faire face à la demande accrue d'aide venant des sociétés.
- v) Établissement, par l'Ambassade, d'une liste d'associés et d'agents saoudiens éventuels, destinée aux sociétés canadiennes intéressées.
- vi) Augmentation du montant d'aide accordée pour la participation à des salons commerciaux, par le biais du PDME-C, afin de sensibiliser les intéressés aux compétences des Canadiens et permettre à ces derniers de rencontrer d'éventuels associés saoudiens et de connaître les possibilités d'exportation.