

tions canadiennes publiques et privées ont d'ailleurs eu tôt fait d'aller puiser à ces sources de capitaux d'investissement. Bien qu'il soit difficile, en raison du caractère confidentiel des transactions de cette espèce, d'évaluer avec précision les montants en jeu, certains communiqués de presse permettent à l'occasion de se faire une idée de l'ampleur des capitaux arabes qui entrent au Canada. Dans un article de fond paru l'an dernier à ce sujet, le magazine *MacLean's* publiait ces lignes:

«La rumeur court dans les milieux financiers et bancaires que les pétrodollars arabes exercent un poids considérable dans l'économie canadienne. En effet, plus d'un million et demi de pétrodollars ont été investis au Canada au cours des dix-huit derniers mois, et les banquiers en placement espèrent en voir entrer au moins autant au cours des douze prochains mois.»

D'autres sources indiquent que les services publics provinciaux ont vendu à eux seuls plus de 500 millions de dollars d'obligations dans la péninsule d'Arabie en 1974-1975. Quelles que soient exactement les sommes d'argent en jeu, il semble évident que certains des pays arabes producteurs de pétrole viennent aujourd'hui s'ajouter ou se substituer aux sources de capital des entreprises canadiennes, réduisant ainsi dans une certaine mesure la dépendance traditionnelle du Canada vis-à-vis les marchés financiers des États-Unis.

La meilleure analyse des possibilités et des défis que le monde arabe offrira à la communauté canadienne des affaires dans les années à venir réside peut-être dans les propos recueillis par un journaliste canadien auprès d'un haut fonctionnaire iraquien, M. Salah Kachichi, directeur général du développement industriel au ministère de la Planification:

«Les entreprises canadiennes sont les bienvenues si elles désirent participer à nos efforts de développement. Nous voulons qu'elles soumissionnent à nos appels d'offres. Nous voulons acheter leurs biens d'équipement, leur connaissance technique et leurs services de gestion. Les barrages, les mines, la production d'électricité, les industries mécaniques, les immeubles, les transports, les grands projets de génie civil, ce ne sont là que quelques-uns des domaines dans lesquels les Canadiens devraient exceller... Ce ne sera pas facile. Vous devrez compter uniquement sur vous-mêmes pour concurrencer les entreprises d'autres pays. Mais l'Iraq offre d'immenses possibilités. C'est un pays déterminé à coopérer avec l'Est et l'Ouest pour se développer le plus rapidement possible.»

Naturellement, il est difficile de quantifier à court et à moyen termes ce que représentent les pays arabes comme marché d'exportation de biens et de services canadiens. Les différences entre les cycles de planification des pays concernés, les

fluctuations des prix sur les marchés mondiaux des produits de base et une multitude d'autres facteurs rendent les prévisions plutôt hasardeuses; à l'heure actuelle, on ne peut tout au plus que se référer à des estimations très grossières. L'une d'elles prévoit que les pays du monde arabe importeront pour environ 950 milliards de dollars de biens et de services pendant la décennie de 1975 à 1985; si le Canada conserve la part qu'il détient actuellement sur ce marché (1 p. cent), ses exportations pour la période considérée devraient totaliser 9,5 milliards de dollars, soit environ un milliard de dollars par année si l'on fait la moyenne sur dix ans.

Même ainsi, le monde arabe représenterait déjà un important marché d'exportation pour le Canada. Mais il y a lieu de croire que le Canada peut augmenter la part qu'il détient sur ce marché, puisque a) les entreprises canadiennes acquièrent de plus en plus d'expérience et de compétence en traitant avec les pays arabes, que b) le gouvernement canadien consacre aujourd'hui beaucoup plus de ressources que par le passé à la promotion du commerce avec les pays arabes, et que c) des mesures sont prises pour aider des entreprises canadiennes à concurrencer les grandes sociétés internationales dans la course aux contrats importants, en particulier les contrats relatifs à des projets «clés en main», qui font appel à de vastes gammes de compétence et exigent des mises de fonds considérables (par exemple, la création récente du Centre des entreprises à participation au ministère de l'Industrie et du Commerce).

Au cours de sa visite au Moyen-Orient au début de l'année, Allan MacEachen a parlé de «la politique de son gouvernement visant à renforcer et à promouvoir les relations du Canada avec cette région du monde». Les relations économiques du Canada avec le monde arabe ont déjà connu un excellent départ, et l'avenir semble leur sourire. Les pays arabes deviendront probablement de plus en plus importants pour le Canada, en tant que partenaires commerciaux et fournisseurs de ressources énergétiques et de capitaux d'investissement essentiels. Le Canada, pour sa part, revêtira sans doute une importance accrue aux yeux des pays arabes, à la fois comme partenaire commercial et comme source de coopération technique et économique. Bref, les perspectives semblent bonnes pour l'affermissement et l'expansion progressive de relations économiques bilatérales mutuellement avantageuses entre le Canada et les pays du monde arabe.