

# Débouchés pour le Canada dans les riches secteurs du pétrole et du gaz en Syrie

« En Syrie, la situation économique globale, qui n'a pas été touchée par la crise du Golfe, connaît une croissance régulière, due à une prospérité considérable à la suite de découvertes récentes de pétrole et de gaz naturel », indique un rapport provenant de la mission à Amman (Jordanie).

D'ailleurs, au cours des 18 derniers mois, les exportateurs canadiens sont de plus en plus couronnés de succès, les exportations de produits canadiens augmentant de plus de 350 %. Les exportations de services canadiens ont considérablement augmenté, jusqu'à environ 20 millions de dollars par an.

Et, bien que quelques entreprises canadiennes soient actives dans les secteurs du pétrole et du gaz en Syrie et que d'autres aient déjà ouvert des bu-

reaux dans le pays, les exportations de matériel et de services canadiens dans les domaines du pétrole et du gaz ne comptent que pour une petite partie du marché que l'on estime à plus de 500 millions de dollars U.S. par an.

D'après le rapport, la raison de cet écart pourrait être que vu la « situation perçue dans le Golfe, bon nombre d'exportateurs ayant d'excellentes possibilités dans la région, ont réduit leurs activités » au moment où, au contraire, il faudrait qu'ils poursuivent leurs efforts.

Cela, parce que, selon le rapport, « les perspectives sont très bonnes, ce qui crée de nombreuses possibilités pour les exportateurs canadiens de matériel et de services d'exploration et de production de pétrole et de gaz — outre les possibilités sur une grande échelle dans

d'autres secteurs. »

Ces autres secteurs, fortement soutenus par le gouvernement de Syrie et le secteur privé efficace du pays, comprennent le matériel et les services agricoles, le matériel industriel, ainsi que des produits tels que les engrais, les produits chimiques industriels et les résines, le bois et les pâtes et papiers.

En outre, ce qui est constamment recherché par les secteurs public et privé, ce sont les machines de sidérurgie et de travail du bois, le matériel et les instruments de laboratoire, les systèmes informatiques et les logiciels, ainsi que du matériel de télécommunication. Toutefois, le pétrole et le gaz demeurent « le secteur le plus actif », dans lequel les achats (depuis le matériel et les services d'exploration et de production, à la construction de gazoducs et d'oléoducs, en passant par les services sismiques et d'ingénierie, les machines et le matériel de forage, d'entretien des puits et d'exploitation forestière) par des entreprises locales ou étrangères multinationales sont actuellement effectués au moyen d'appels d'offres internationaux envoyés à des fournisseurs admissibles à l'avance.

Et il faut s'inscrire pour en tirer parti, d'après la mission, dont la section commerciale peut donner des conseils sur les procédures d'inscription, la sélection d'agents, et fournir d'autres renseignements pertinents. On peut aussi se procurer un rapport entier sur le secteur du pétrole et du gaz en Syrie.

« Il n'est pas trop tard pour entreprendre un effort de marketing, indique le rapport, étant donné que toutes les entreprises de pétrole et de gaz ayant des activités en Syrie recherchent dynamiquement du matériel et des services. »

On encourage les fournisseurs canadiens qui désirent recevoir des brochures et certains renseignements, à communiquer avec M. Shahid Museitif, Senior Commercial Officer, Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Télex : (Destination code 0493) 23080. Indicatif : 23080 CANAD JO. Télécopieur : (011-962-6) 689-227.

## Analyse sectorielle sur l'industrie des produits médicaux de Singapour

Un ouvrage rédigé par le haut-commissariat du Canada à Singapour, intitulé *Sectoral Analysis - Singapore Healthcare Products Industry* nous informe que le gouvernement de cet Etat compte fournir à la population des services médicaux dans les domaines de la prévention, du traitement et de la rééducation, et voudrait transformer Singapour en un centre médical d'importance internationale — un projet qui créerait des débouchés pour nos exportateurs et investisseurs.

Le marché des produits médicaux comprend essentiellement deux secteurs : 1) les équipements médicaux (domaine électromédical, mécanothérapie, appareils respiratoires, systèmes orthopédiques et rayons X) et pharmaceutiques; et 2) les médicaments (antibiotiques, vitamines, compléments alimentaires naturels).

Notre participation à ce marché en pleine expansion est plutôt modeste. Par exemple, en 1988, nos exportations ont atteint 42 000 \$ pour les équipements médicaux et sont évaluées à 2,1 millions de dollars pour les produits pharmaceutiques. Le rapport n'en

confirme pas moins qu'il existe, dans ce domaine, des débouchés pour nos exportateurs. Par exemple:

- Singapour encourage actuellement des centres médicaux de réputation internationale à installer des filiales sur son territoire ou à former des entreprises conjointes avec des hôpitaux privés ou publics — en offrant des stimulants fiscaux (ex.: statut d'entreprise pionnière) aux investisseurs;
- Singapour accorde la propriété intégrale aux entreprises étrangères;
- on prévoit une demande durable d'équipements de dialyse;
- les achats d'équipements médicaux (appareils de traitement des affections pulmonaires et cardiaques, appareils de traitement des maladies rénales, appareils à écran, appareils électromédicaux et équipements de base pour salles d'hôpital) devraient continuer; et
- Singapour continuera d'acheter des médicaments de type occidental, renonçant ainsi à ses produits traditionnels à base d'herbes.

L'ouvrage expose également les trois principaux moyens de vendre des  
(Voir page 12 : Singapour.)