

En Afrique du Sud, la levée des restrictions commerciales du Canada continue de faire grimper les exportations canadiennes. Le Canada réussit dans une foule de secteurs, et les perspectives de débouchés futurs pour les entreprises canadiennes sont excellentes. En 1994, les ventes totales de biens canadiens à l'Afrique du Sud, estimées à 238 millions de dollars, représentaient une augmentation de 42 p. 100 par rapport à 1993. Les chiffres au mois de septembre 1995 indiquent un autre bond de 45 p. 100, ce qui correspondrait à un total annuel de quelque 330 millions de dollars. Les niveaux moyens de commerce bilatéral enregistrés avant les sanctions, de quelque 500 millions de dollars, ont déjà été dépassés. Une grande part des ventes canadiennes sont réalisées dans les domaines des produits manufacturés et des produits de haute technologie. Au fur et à mesure que l'Afrique du Sud s'intègre à l'économie régionale et mondiale, on s'attend à ce que de nouvelles occasions d'affaires émergent dans les domaines des mines, des télécommunications et de l'informatique, de la géomatique, de l'environnement, des produits de sécurité et des produits et services médicaux.

Près de 60 p. 100 des produits canadiens exportés vers ce continent sont destinés à l'Afrique du Nord. Il s'agit de céréales, de produits laitiers, de soufre, de bois d'œuvre et de minerais, ainsi que d'une grande variété de produits manufacturés comme des locomotives, du matériel de télécommunications, des hélicoptères, des machines de construction, des produits chimiques, de l'équipement de production et de transport du pétrole, du gaz et de l'énergie hydro-électrique. L'Afrique du Nord représente aussi un important marché pour les services canadiens comme l'ingénierie, les services de conseils, l'éducation, les soins de santé, l'informatique et les services financiers. À la fin du troisième trimestre de 1995, les exportations de produits canadiens vers l'Afrique du Nord avaient énormément augmenté.

Les pays et secteurs qui offrent les possibilités les plus prometteuses pour les exportateurs canadiens en Afrique du Nord sont décrits ci-dessous.

• **Algérie** : l'Algérie est le plus grand marché du Canada sur le continent africain avec des ventes totales de 482 millions de dollars en 1994, qui représentent une augmentation de 96 p. 100 par rapport à l'année précédente. Il existe des débouchés dans les domaines du pétrole et du gaz, des transports, de la construction, des télécommunications, de l'irrigation, de l'agriculture,

du développement industriel et des services (ingénierie, gestion, éducation et formation, services bancaires et financiers). Récemment, l'Algérie a indiqué son intention d'accorder la priorité à l'importation de produits agricoles, de matériaux de construction et de produits pharmaceutiques.

• **Maroc** : les secteurs les plus prometteurs comprennent l'agriculture, les télécommunications, les transports, les infrastructures industrielles, le pétrole et le gaz, l'énergie, l'environnement, l'équipement et les services informatiques, l'éducation et la formation, et les services financiers. Un programme de privatisation très étendu et la volonté du Maroc de traiter avec de nouveaux partenaires commerciaux ne faisant pas partie de l'Union européenne pourraient susciter un intérêt au Canada.

• **Tunisie** : les domaines d'intérêt sont, notamment, le pétrole et le gaz, l'environnement, les télécommunications, les transports, la production et la transmission d'électricité, et les services financiers.

En Afrique subsaharienne, à l'exception de l'Afrique du Sud (où le Canada se concentrera sur les télécommunications, les mines, l'agroalimentaire, les services d'ingénieurs-conseils, les soins de santé, les transports, l'énergie et la haute technologie), les ressources disponibles imposent au Canada de porter son attention sur les pays suivants : le Nigeria, le Gabon, le Ghana, l'Angola, le Kenya, le Zimbabwe, le Cameroun, la Zambie, la Tanzanie, le Sénégal, le Tchad et la Côte d'Ivoire. Les secteurs industriels suivants seront aussi prioritaires : les hydrocarbures, les télécommunications et les mines.

Moyen-Orient

Contexte commercial

Le nouvel environnement politique créé par le processus de paix et par les efforts de reconstruction qui ont suivi la fin de la guerre du Golfe et de la guerre civile au Liban ont eu des incidences marquées sur le contexte commercial régional. Parallèlement, dans toute la région, on connaît nettement mieux les capacités du Canada en tant que pays et que partenaire commercial. Pour le milieu canadien des affaires, il s'agit de tirer profit rapidement et efficacement des nouvelles occasions d'affaires au fur et à mesure

qu'elles se présentent. Il existe encore beaucoup de possibilités pour le Canada d'accroître sa part du marché, en dépit d'une vive concurrence et des restrictions financières et économiques actuelles.

En 1994, les exportations de marchandises canadiennes dans cette région (l'Égypte comprise) se sont élevées à 1,6 milliard de dollars, ce qui correspond à une augmentation de 14 p. 100 par rapport à 1993. En ajoutant le secteur tertiaire, le total atteint deux milliards de dollars. Depuis 1990, les ventes totales de produits canadiens au Moyen-Orient ont enregistré une hausse de 31 p. 100. À la fin du troisième trimestre de 1995, les ventes de marchandises canadiennes au Moyen-Orient avaient nettement augmenté. Cette région représente surtout un marché au comptant où la demande de produits canadiens de haute technologie, notamment l'équipement de sécurité, est très forte. La situation du Canada en tant qu'importateur majeur de pétrole du Moyen-Orient, avec des achats de l'ordre de 600 millions de dollars par année, offre des possibilités d'échanges concernant les produits manufacturés et les produits de haute technologie qu'exporte le Canada.

Bien que le Canada exporte surtout des marchandises vers cette région, les secteurs des produits à valeur ajoutée, des services, du transfert de technologie et des coentreprises affichent chaque année une croissance marquée. Pendant deux ans, le Canada a enregistré d'importantes ventes de produits de défense et de haute technologie, et les exportateurs canadiens explorent activement d'autres possibilités commerciales importantes.

Sur le plan du financement, la SEE a désigné le Moyen-Orient comme un marché prioritaire et désire vivement y examiner les possibilités de financement de projets. La Société a établi une ligne de crédit de 500 millions de dollars avec le Koweït. De plus, la SEE a trois lignes de crédit auprès de banques israéliennes et on tient actuellement des discussions concernant une ligne de crédit avec le Liban.

Débouchés commerciaux

Outre sa réputation croissante en tant que fournisseur fiable de produits de qualité, le Canada est reconnu comme un pays disposé à fournir une aide dans les domaines du développement et du transfert de technologie. Il existe de nombreuses possibilités dans le domaine de l'éducation et de la formation, et bon nombre

d'universités, de collèges et d'exportateurs de services canadiens sont déjà actifs dans ce secteur.

Le Canada est de plus en plus reconnu dans l'ensemble de la région comme un chef de file mondial dans les domaines des télécommunications et des technologies de l'information, des transports, des technologies liées à l'environnement, de l'agriculture, des technologies biomédicales, de la production d'électricité et de la transmission d'énergie. Tous ces secteurs sont considérés comme prioritaires par les missions commerciales canadiennes dans cette région et présentent des occasions d'affaires viables pour les exportateurs canadiens.

Les exportations du secteur tertiaire représentent également une part importante (évaluée à plusieurs millions de dollars annuellement) des ventes canadiennes au Moyen-Orient. Les services d'ingénieurs-conseils dans les secteurs du pétrole, du gaz et de l'électricité ont traditionnellement constitué l'essentiel des exportations de services. Année après année, les compétences canadiennes trouvent le chemin de ces marchés dans différents domaines, notamment l'environnement, la gestion du bétail et la génétique visant les bovins laitiers, les services d'architecture, l'éducation et la formation, la géomatique, les services financiers et autres.

Voici les principaux secteurs commerciaux présentant des possibilités dans chaque pays.

• **Iran** : en Iran, les meilleures perspectives se situent dans les domaines de l'agriculture et du pétrole et du gaz. Il existe aussi d'excellentes possibilités dans les domaines des transports, de la haute technologie et de l'éducation.

• **Israël** : les exportations canadiennes couvrent un éventail complet de produits, notamment des marchandises, des produits manufacturés et des produits de technologie de pointe. Les télécommunications et les technologies de l'information, les transports, la biotechnologie, l'environnement et la production d'électricité représentent d'autres domaines prometteurs. Il existe aussi des possibilités pour une coopération accrue en matière de coentreprises.

• **Jordanie** : il existe des possibilités dans les domaines des télécommunications, de l'industrie agricole, de l'équipement et des services liés aux mines, de la machinerie industrielle et des transports.