

limitent le succès des Canadiens en Arabie Saoudite sont les suivants:

- i) refus d'exploiter de façon dynamique, à partir du Canada, les possibilités qui peuvent se présenter;
- ii) absence, en Arabie Saoudite, de personnel technique et de vente chargé de promouvoir les produits et services canadiens ou d'exploiter sur place les possibilités;
- iii) manque de cohésion entre fournisseurs canadiens à qui on demande de soumissionner pour d'importants marchés à forfait;
- iv) prix supérieurs à ceux des concurrents européens et japonais à cause du coût élevé de la main-d'oeuvre, du transport et des matériaux, et du taux de change défavorable;
- v) ententes conclues avec les sociétés mères qui empêchent les filiales canadiennes de soumissionner pour obtenir des contrats au Moyen-Orient;
- vi) absence de normes nationales en Arabie Saoudite qui fait que certaines régions, comme le Qassim, adoptent le courant européen triphasé et des mécanismes de commutation refroidis au gaz qui ne sont pas fabriqués au Canada;
- vii) éloignement du marché et difficultés d'effectuer des expéditions directes.

Du côté positif, signalons que les produits canadiens sont conformes aux normes américaines. Dans la région de l'Est, cela est particulièrement important et élimine une bonne part de la concurrence européenne. En outre, l'on préfère généralement les biens et le matériel occidentaux. Les experts-conseils occidentaux sont également très bien considérés simplement parce que, selon beaucoup de Saoudiens, tout ce qui vient de l'Occident, en particulier de l'Amérique, constitue le summum du raffinement, de la qualité et de l'excellence technique.

f) La concurrence

Le Canada doit évidemment faire face à la concurrence des États-Unis, de l'Europe et de l'Extrême-Orient. Comme certaines régions ont décidé d'adopter les normes européennes, la participation européenne aux marchés s'est accrue. Comme nous l'avons déjà expliqué, certaines régions préfèrent le matériel fabriqué aux