

entièrement à même les consortiums. Cette situation prévaudra sans doute tout au cours de la première vague d'expansion des raffineries et des usines pétrochimiques de l'Arabie Saoudite, mais il est évident que les autorités saoudiennes prennent des mesures afin d'obtenir des soumissions de partout. En ce qui nous concerne, les principaux obstacles à notre participation ont été la taille d'un bon nombre de projets, le montant des capitaux requis et le coût de la main-d'oeuvre et du matériel canadiens.

En outre, le Canada rate beaucoup d'occasions dans le secteur pétrolier et pétrochimique saoudien simplement parce qu'il n'a, dans ce pays, ni permanence ni présence soutenue. Il arrive fréquemment qu'on annonce publiquement les projets qu'une fois les contrats accordés et les fournisseurs choisis.

Même les entreprises qui veulent décrocher des contrats de vente à l'ARAMCO doivent affecter du personnel technique ou de vente à temps plein, ou au moins lui faire faire des visites régulières pour saisir les possibilités qui s'offrent, promouvoir leurs produits ou services et assurer le service technique de suivi ou d'après-vente. Les fournisseurs qui réussissent à s'emparer d'une partie du marché sont ceux qui détachent du personnel auprès de leur agent saoudien. Il est futile, en ce qui concerne ce marché, de s'attendre à ce qu'un agent fasse activement la promotion d'un produit étant donné que les agents qui réussissent le mieux s'occupent normalement de 30 à 100 entreprises ou plus, qu'ils ont un personnel de vente restreint et encore moins d'employés techniques capables de faire valoir les mérites d'un produit ou d'un service en particulier. C'est pour ces raisons que l'on juge souvent préférable de retenir les services d'un agent bien établi mais qui représente moins d'entreprises et qui est disposé à pousser et à promouvoir un nouveau produit. En ce qui concerne les projets pétrochimiques, il importe encore d'avantage d'avoir des cadres et du personnel technique capables de sonder les entreprises qui offrent de gros contrats afin de déterminer les possibilités de sous-traitance et de fourniture de matériel et de pièces ou encore de prestations de services connexes. Souvent, la seule façon de saisir ces possibilités est de faire des visites répétées auprès des entrepreneurs, notamment SABIC, la Commission royale, Bechtel et ARAMCO. Le fait que le personnel de l'Ambassade n'ait pu consacrer à cette question tout le temps voulu et l'absence d'hommes d'affaires canadiens ont été les principaux facteurs qui ont empêché le Canada de s'emparer d'une part même infime de ce marché d'une valeur de plusieurs milliards de dollars.