

Commerce du Canada avec l'Arabie Saoudite

Entre 1980 et 1981, les exportations canadiennes vers l'Arabie Saoudite sont passées de 321 millions de dollars à 455 millions, dont près de la moitié était attribuable aux voitures, camions et pièces expédiés par la General Motors du Canada. Néanmoins, il y a eu une augmentation substantielle des ventes dans d'autres secteurs comme le bois de construction, les aéronefs, le matériel de communication électrique, le matériel de protection ainsi que d'autres produits semi-ouvrés. Se rendant de plus en plus compte de l'étendue des débouchés saoudiens, les exportateurs vendent à ce pays un éventail sans cesse croissant de marchandises.

L'Arabie Saoudite constitue un marché très important pour les services d'experts-conseils. Parmi les réussites récentes du Canada, signalons le contrat que le ministère saoudien des Postes, Téléphone et Télégraphe (PTT) a adjugé à Bell Canada pour la prestation de services de gestion qui, on l'espère, se poursuivront encore pendant plusieurs années. L'Arabie Saoudite a grandement besoin de services d'experts-conseils pour son vaste programme d'électrification mais jusqu'ici seule la SNC de Montréal a réussi à marquer des points avec son projet d'électrification rurale d'une valeur de 1 milliard de dollars, dans la région de Qassim. L'Arabie Saoudite offre d'excellentes possibilités pour des services d'expert-conseils ou de consultation dans le contexte d'initiatives conjointes, dans tous les domaines de compétence du Canada. Toutefois, pour obtenir une bonne répartition de projets en parrainage et d'initiatives conjointes et établir une structure de prix avantageuse, qui leur permettront d'obtenir un plus vaste éventail de contrats, les entreprises canadiennes devront accorder beaucoup plus d'attention à ce marché et se rendre fréquemment sur place.

Certains fabricants canadiens ont conclu, avec des partenaires saoudiens, des accords de fabrication ou de montage en commun qui sont à l'avantage des deux parties. On exige ou préfère généralement dans ce pays des soumissions présentées au titre d'initiatives conjointes et il est fort probable qu'à l'avenir les fabricants canadiens concluent de plus en plus d'accords de ce genre.

Les exportateurs canadiens n'ont certes pas épuisé toutes les possibilités de vente directe au Royaume. Le montant brut des importations, non compris le matériel de défense, s'élevant à 30 milliards de dollars américains en 1981, il est clair que les ventes canadiennes, qui s'élèvent à seulement 450 millions de dollars, sont infimes. On espère qu'à l'avenir les exportateurs canadiens de matières premières et de produits semi-ouvrés auront davantage accès à ce marché en se rendant plus fréquemment sur place et en cotant des prix plus concurrentiels. Les possibilités d'exportation d'articles tels le mobilier de bureau, les tapis, les produits de papier, les pêches et le blé sont