

débouchés prometteurs pour les fournisseurs de poussins d'élevage aux fins de la production d'oeufs ou de poulets à griller. Enfin, en dépit de la réglementation rigoureuse en matière d'importation, la région est un vaste marché pour l'exportation d'animaux vivants, notamment dans les Émirats arabes unis et en Arabie saoudite.

### **L'étiquetage, le transport et les contacts clés.**

Il me reste quelques remarques générales utiles à faire au sujet du marché régional avant de passer à une analyse plus détaillée du marché des différents pays.

Chacun des pays de la région a des règlements précis, et souvent complexes, tels que des prescriptions d'étiquetage et des dates de péremption, qui devrait être examiné attentivement avant d'exporter des produits destinés à la vente au détail.

Le transport accroît beaucoup le coût des produits fabriqués au Canada qui peuvent se heurter à une forte concurrence des produits d'Extrême-Orient et d'Europe. Le prix des produits, surtout ceux qui sont transformés ou semi-transformés, et des boissons est donc un facteur très important. Or la solide réputation des produits canadiens réduit considérablement le désavantage découlant des coûts d'expédition plus élevés que celui des compétiteurs d'Asie et d'Europe.

Le boeuf, la volaille et tous les produits dérivés doivent être accompagnés d'un certificat sanitaire délivré par le pays d'origine ainsi que d'un certificat d'abattage « halal » délivré par un centre musulman autorisé et indiquant que l'animal a été abattu suivant les règles musulmanes.

Établir une bonne relation est très important pour faire des affaires dans la péninsule arabe et se rendre régulièrement dans la région peut être nécessaire. Il importe, deuxièmement, de retenir les services d'un bon agent qui puisse gérer les différences culturelles et faciliter la communication entre l'exportateur et l'importateur. Les ambassades du Canada peuvent aider les exportateurs à comprendre les règlements en vigueur et à s'y conformer, de même qu'à choisir un bon agent. Il est conseillé aux exportateurs canadiens de communiquer avec un délégué commercial ici au Canada à leurs toutes premières tentatives d'exportation vers cette région.

Songez à participer à d'importantes foires de l'alimentation dans la région. Par exemple, la Foire de l'alimentation du Golfe qui a lieu à Doubaï est une excellente occasion de faire la connaissance de clients éventuels de la région et d'ailleurs.

C'est ainsi que prend fin mon survol de l'ensemble de la région. Je vais maintenant aborder avec vous chacun des marchés de cette région.

Comme tout bon guide touristique, je m'efforcerai de signaler les aspects clés de chacun des marchés ou du moins d'attirer votre attention sur des aspects présentant un intérêt particulier. Soyez sans crainte, je serai bref. Je ne parlerai que sommairement de chacun des marchés. Je sais parfaitement que les points d'intérêt ne sont pas les mêmes pour tous.