

---

### III. COMMERCER AVEC LA BARBADE

---

#### Débouchés pour les produits et les services canadiens

Il y a des débouchés constants pour des denrées alimentaires (poisson et viandes, légumes, céréales, condiments et préparations à base d'aliments), du bois d'oeuvre, du papier journal et d'autres produits de papier, du matériel varié à l'usage des entrepreneurs en bâtiments, des produits médicaux et pharmaceutiques, des produits industriels finals tels que le matériel de télécommunication, des machines de construction, du matériel sanitaire et de sécurité. D'autres occasions d'exporter sont sur le point de se présenter dans des secteurs locaux tels que l'agriculture, la pêche, le tourisme (en particulier, du matériel hôtelier et de restauration), certains projets éducatifs financés internationalement et des industries de fabrication légère.

Les fonds de développement multilatéraux et bilatéraux restent très importants et offrent de bons débouchés aux experts-conseils, aux entrepreneurs et aux fournisseurs. Les firmes canadiennes ont été actives et ont réussi à poursuivre l'exécution de travaux dans le cadre d'institutions financières internationales (IFI) telles que les banques de développement antillaise et interaméricaine. La construction d'une route au coût de 40 millions de dollars américains, l'achèvement d'un port de pêche et d'un complexe de conditionnement de 12 millions de dollars américains, en sont des exemples notables et actuels.

La Barbade accueille favorablement les investissements directs effectués par des non-résidents et offre des stimulants fiscaux intéressants alignés sur ceux des autres membres de la CARICOM. Les firmes canadiennes participent largement à l'économie locale par des investissements, des coentreprises et des accords de licence. Des mécanismes tels que le Programme de coopération industrielle de l'ACDI appuient aussi les nouvelles entreprises.

Le gouvernement s'emploie activement à stimuler les investissements dans les industries de fabrication