

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.

Établir une bonne relation est très important pour faire des affaires dans la péninsule arabique 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.

Il est par ailleurs fortement conseillé de profiter des ressources du Conseil de commerce canado-arabe qui fait partie du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Au fil des ans, le Conseil a établi de bons liens avec la plupart des chambres de commerce et d'industrie des pays de la région, particulièrement d'Abou Dhabi, de Doubaï, de l'Arabie saoudite et d'Oman.

L'Arabie saoudite

Comme le Royaume d'Arabie saoudite représente environ 75% du PIB de la région, c'est le marché que les exportateurs canadiens devraient considérer en premier lieu.

Comme je l'ai dit plus tôt, les réserves pétrolières se raréfient et la population augmente rapidement en Arabie saoudite. Les décideurs du pays s'emploient à trouver de nouvelles façons de faire. Par exemple, le gouvernement de l'Arabie saoudite songe à développer son réseau gazier central, qui traite le gaz et l'achemine aux utilisateurs.

L'industrie pétrochimique saoudienne, qui utilise le gaz naturel comme matière première, se développe rapidement. Elle constitue en fait la pierre angulaire du projet de diversification que l'Arabie saoudite a lancé pour réduire la trop forte dépendance de l'économie nationale sur les revenus pétroliers.

Avec des ventes de 9,06 milliards de dollars américains en 2002, Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) est le deuxième groupe industriel de l'Arabie saoudite, après Saudi Aramco. SABIC cherche à étendre sa production et son marché à l'extérieur du pays. L'entreprise a formé des partenariats stratégiques en vue de diversifier sa production et d'élargir la gamme d'utilisateurs de la matière première qu'elle produit. Des investissements d'environ 11 milliards de dollars ont été annoncés dans des projets allant des engrais jusqu'aux métaux.