

LE BELIZE : UN PARTENAIRE COMMERCIAL PROMETTEUR MALGRÉ SES DIFFICULTÉS

Le Canada et le Belize, anciennes colonies de la Grande-Bretagne, ont un patrimoine commun au plan de la culture et des institutions politiques. Cette affinité explique sans doute en partie que leurs relations commerciales soient excellentes, quoique réduites en termes d'argent. Ces relations ont été stimulées, en juin 1986, par l'entrée en vigueur de CARIBCAN, un accord qui permet à pratiquement tous les produits du Belize d'entrer en franchise au Canada.

Relations commerciales

Le Canada arrive au quatrième rang des partenaires commerciaux du Belize, derrière le Mexique, les États-Unis et la Communauté des Caraïbes (CARICOM).

De 1993 à 1995, le commerce canado-bélizéen s'est accru de plus de 100 %, principalement grâce à l'augmentation de nos importations, dont la valeur est passée à 11,7 millions de \$; il s'agissait notamment de sucre de canne brut, de mélasse, d'agrumes (jus d'orange), de viandes, de langoustes et d'autres produits de la pêche, ainsi que de vêtements.

La même année, nos exportations vers le Belize ont atteint au total 4,25 millions de \$; elles étaient surtout constituées de pièces et de matériel de télécommunication, d'huile de pétrole, d'articles en plastique, de malt, de papier et de produits pharmaceutiques.

Considérations budgétaires et fiscales

Le Belize est aux prises avec des difficultés économiques imputables au départ récent des troupes britanniques, à une baisse soudaine des dépenses en immobilisations du gouvernement central et, à la chute des cours internationaux du sucre.

Depuis la mi-1993, le premier ministre Manuel Esquivel a fait adopter des politiques budgétaires très serrées afin de stabiliser la situation financière du pays.

La croissance économique du Belize s'est ralentie en 1994 et en 1995, le produit intérieur brut (PIB) n'ayant alors progressé que de 1,6 % et 1 % respectivement, en chiffres réels. Le PIB par habitant s'est également détérioré, passant de 2 463 à 1 700 \$ US de 1993 à février 1996.

Parmi les mesures fiscales qui revêtent un intérêt particulier pour le Canada figure la réduction des droits d'importation, qui sont maintenant alignés sur le tarif extérieur commun de CARICOM. Ce facteur, joint à l'appui confirmé du gouvernement du Belize et aux ressources offertes par les institutions financières internationales (IFI), favorise l'apparition de nouveaux débouchés pour les intervenants canadiens, notamment en ce qui concerne les coentreprises.

Débouchés commerciaux

Les débouchés relevant du secteur des immobilisations se retrouvent pour la plupart dans les domaines suivants : télécommunications, énergie, tourisme, services et projets d'infrastructure, et nécessitent l'apport financier des IFI.

Le premier ministre Esquivel a annoncé de grands projets de développement lors de l'ouverture des travaux

de l'assemblée nationale en septembre 1996 ; il s'agissait entre autres d'une expansion du réseau de distribution d'électricité (Belize Electricity Limited), de l'amélioration des pistes et des terrains de stationnement de l'aéroport de Belize, de la réfection de l'autoroute Humming Bird et de l'installation d'une liaison par fibre optique entre les villes de Belize City et de Belmopan par Belize Telecommunications Limited. Tous ces projets seront financés par la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement, la Banque de développement des Caraïbes ou d'autres institutions du même genre.

Le gouvernement du Belize désire également stimuler l'investissement et l'installation d'entreprises dans les zones de libre-échange et les parcs industriels récemment créés; on y offre une vaste gamme d'incitatifs à l'industrie et aux investisseurs, ainsi qu'une passerelle vers les marchés avoisinants de l'Amérique centrale, avec lesquels le Belize veut nouer des relations plus solides.

Succès commerciaux d'entreprises canadiennes

Parmi les plus récents événements intéressants des entreprises canadiennes, on apprenait avec plaisir que la société Markham Electric International Limited, filiale à part entière d'Andaurex Industries Inc., était le plus bas soumissionnaire pour l'obtention d'un marché de 5,2 millions de \$ au Belize.

Il y a lieu d'être optimiste, car Markham a jusqu'ici décroché la totalité des marchés pour lesquels sa soumission était la moins élevée.

Le projet porte sur la réalisation de six petites sous-stations électriques (conception, fourniture du matériel, construction et mise en service comprises) et il est financé par la Banque de développement des Caraïbes.

La société Markham compte également présenter une offre dans le cadre d'un projet d'un million de \$ se rapportant au système de communication destiné à ces sous-stations.

Parmi les autres entreprises canadiennes présentes au Belize figurent Northern Telecom et Mitel (fourniture de matériel et de services à Belize Telecommunications Limited), CI Power/Monenco, Harris Computers et Price Waterhouse (grand projet de transport d'électricité au coût total d'environ 35,2 millions US de \$ et réalisé avec l'aide conjointe de la Banque mondiale, de la Banque de développement des Caraïbes, de la Banque européenne d'investissement, de BEL et de BANCOME) et la Banque de Nouvelle-Écosse.

LE SALVADOR : UN MARCHÉ PLEIN D'INITIATIVE QUI SUSCITE BEAUCOUP D'INTÉRÊT

Le président du Salvador, Armando Calderón Sol, veut transformer son pays en "Hong Kong des Amériques". Un agent commercial canadien en poste dans la région voit ce pays comme le "Liban de l'Amérique centrale". Ces descriptions sont particulièrement justes, pour des raisons qui sautent aux yeux.

Même en plein cœur d'une longue guerre civile (l'accord de paix a été signé en 1992), l'instinct de survie du Salvador ne s'est jamais démenti. Ce pays est ambitieux et il sait comment les affaires se mènent! Il est toujours aussi déterminé à soutenir l'esprit d'entreprise et à poursuivre la transformation de son économie.

Entre 1987 et 1992, le produit intérieur brut du Salvador a progressé en moyenne de 3,6 % par année. Grâce à un apport accru de capitaux et d'investissements, cette croissance a été portée à 4,1 % entre 1991 et 1994 et le Salvador a surpassé à cet égard la plupart des autres pays d'Amérique centrale. On prévoit que la hausse du PIB se stabilisera entre 3 et 4 % en 1996.

Un intérêt accru

Les entreprises canadiennes, se basant sur le mouvement qui se confirme en faveur de la privatisation de l'économie, de la libéralisation du commerce et de l'amélioration des conditions sociales, voient de plus en plus dans le Salvador un pays possédant un grand potentiel, dont il vaut amplement la peine d'examiner les débouchés.

Les institutions financières canadiennes, dont certaines banques et la Société pour l'expansion des exportations (SEE), reconnaissent aujourd'hui ce potentiel et agissent en conséquence.

En 1994, la SEE a recommencé à offrir du financement à moyen et à long terme en étudiant individuellement chaque demande; elle oeuvrait depuis 1990 sur le marché de l'assurance à court terme, avec des engagements totalisant en moyenne de 10 à 20 millions de \$ US par année. Selon la SEE, le Salvador est le pays qui présente le moins de risques au plan économique de toute la région.

Notons également que les négociations entre le Canada et le Salvador au sujet d'un accord de protection des investissements étrangers (APIE) se poursuivent dans le meilleur esprit.

De plus, même si ses importations viennent en priorité des États-Unis, le Salvador considère le Canada comme un allié sûr et un fournisseur concurrentiel.

Il semble que les relations canado-salvadoriennes ne peuvent aller que dans un seul sens, celui de l'amélioration, surtout quand on sait que les importations du Salvador atteignent entre 3 et 4 milliards de \$ US chaque année!

Relations commerciales

Le commerce du Canada avec le Salvador, autrefois négligeable, reste modeste, mais il s'accroît en quantité comme en variété.

Nos exportations au Salvador se sont élevées à 22,6 millions de \$ en 1995, contre 18 millions l'année précédente. Elles sont pour environ la moitié constituées de papier journal, mais on y retrouve aussi du blé, de l'amiante, des câbles d'aluminium, des automobiles, des matières plastiques et des résines.

En 1995, la valeur des importations canadiennes de produits salvadoriens (surtout du café, des textiles, des préparations alimentaires, des fruits et des légumes) a atteint 43,6 millions de \$, contre respectivement 40 et 17,3 millions en 1994 et 1993. L'accroissement considérable du prix de ces importations depuis 1994 est imputable à une hausse de 300 % du prix du café, qui représente 72 % de nos achats.

Développements prometteurs

Le Salvador a entrepris un grand programme d'expansion de ses infrastructures, dont les projets sont financés principalement par la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement.

Le processus de privatisation des sociétés de services publics appartenant à l'État se déroule relativement bien; il touche notamment celles qui fournissent les services de télécommunication et d'électricité et

celles qui administrent les ports et les aéroports. De considérables débouchés se dessinent à l'horizon pour les investisseurs et fournisseurs de matériel étrangers.

Les exportateurs canadiens trouveront également de bonnes occasions d'affaires dans les secteurs suivants : matériaux de construction, produits de consommation, céréales et semences, infrastructures environnementales, bétail et animaux de reproduction.

Les télécommunications, l'énergie et la gestion environnementale sont aussi des domaines extrêmement intéressants pour les entreprises canadiennes. Pour compléter le tableau, ajoutons que les perspectives s'améliorent au chapitre des coentreprises et des alliances stratégiques avec le secteur privé salvadorien.

Le Guatemala

(Suite de la page V)

raison des taux d'intérêt élevés: «Les activités de construction routière portent essentiellement sur l'entretien, mais quelques nouvelles routes d'envergure limitée sont en cours de construction», ajoute M. Midence.

Ayant fait partie de la délégation commerciale qui a accompagné les chefs d'État d'Amérique centrale à Toronto en mai dernier, M. Midence explique qu'«à Toronto, les gens se sont intéressés au logement. J'ai essayé de leur expliquer que le problème n'était pas technique, mais financier. Nous sommes ouverts aux projets. Si vous voulez investir, nous en serons ravis.»

Tourisme

Le secteur du tourisme affiche également une croissance, non
Voir page VIII — Le Guatemala