

---

### III. LA CONDUITE DES AFFAIRES EN ALGÉRIE

---

#### Débouchés pour les exportateurs canadiens

Le marché algérien est le plus important marché du Canada en Afrique. Depuis plusieurs années, le Canada fournit à l'Algérie une partie importante de ses besoins en blé, en produits laitiers, en bois de construction, en huiles végétales et en amiante (*voir l'annexe A*).

En plus de ses marchés, le marché algérien est intéressant pour les compagnies canadiennes par plus d'un aspect : les produits importés sont de haute technicité; les projets « produits en mains » ainsi que les contrats de travaux et de services sont de grande envergure. Ils sont axés sur des secteurs que le Canada connaît bien tels que les hydrocarbures et la pétrochimie, les industries primaires, les matériaux de construction, les infrastructures des transports et des communications. Ce sont d'excellents débouchés pour la fourniture ultérieure d'équipement de rechange. Enfin, le gouvernement algérien a pour politique de diversifier ses sources d'approvisionnements et plus particulièrement de réduire sa dépendance commerciale envers ses fournisseurs traditionnels.

L'orientation géopolitique du Canada dans ses relations avec le Tiers-Monde apparaît neutre aux Algériens et il y a à l'intérieur du gouvernement algérien un désir d'accroître les relations canado-algériennes. Notre accès à la technologie nord-américaine et la capacité des firmes canadiennes à travailler en français sont aussi des facteurs qui, à l'occasion, fourniront un léger avantage.

La conquête d'une place sur ce marché n'est cependant pas facile. Les organismes algériens ne traitent généralement qu'avec des partenaires étrangers qui ont réussi à gagner leur confiance par des visites personnelles, un suivi sérieux et une aptitude à tenir leurs engagements. Il est souvent nécessaire d'avoir