

---

### III. COMMERCER AVEC LA JAMAÏQUE

---

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

Avec une économie fondée sur le tourisme et sur les mines, et avec une très faible capacité de fabrication, la Jamaïque offre de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens.

Le gouvernement concentre ses activités sur la modernisation de l'infrastructure de l'île et est en train de financer, avec la coopération de banques multilatérales de développement et d'organismes d'aide à l'étranger, d'importantes améliorations du réseau électrique, des télécommunications, de l'alimentation en eau, des soins de santé, de l'éducation et des transports. Plusieurs grands projets sont en cours d'exécution et il y en a d'autres encore à l'étude.

L'économie de la Jamaïque est actuellement mue par le tourisme et le secteur hôtelier offre de nombreux débouchés. Dans ce secteur en expansion rapide, tous les fournisseurs trouvent facilement un marché pour les produits alimentaires transformés, les articles de souvenir, les matériaux de construction, le matériel pour les restaurants et les services alimentaires, les fournitures d'hôtel générales.

Les industries de fabrication de la Jamaïque se bornent en général à assembler des produits étrangers avec un contenu local limité ou à confectionner des vêtements. Ces deux secteurs offrent des débouchés pour la fourniture de composants. Cela est particulièrement vrai depuis que le gouvernement canadien a inauguré, en 1986, le plan CARIBCAN, un programme d'assistance économique et d'aide au développement du commerce destiné aux pays du Commonwealth dans les Antilles. En vertu de ce programme, le Canada accorde, pour la plupart des produits de certains pays des Antilles (dont la Jamaïque), une exemption de douane sur le marché canadien. Pour qu'un produit soit autorisé à entrer en franchise, il doit répondre au critère de la valeur ajoutée et les composants canadiens importés sont tenus pour l'équivalent des composants antillais.