

Le Canada renforce sa présence en Arabie saoudite

(Suite de la page 1)

y ont été formées.

On estime à 7 000 le nombre de Canadiens résidant en Arabie saoudite. Ils y travaillent surtout dans les secteurs de la santé, de l'aéronautique, de la géomatique et du génie.

Autres liens bilatéraux

Environ 300 étudiants saoudiens poursuivent actuellement des études au Canada, dans des disciplines telles que la médecine et le génie.

En 1992, les deux pays ont signé un Protocole d'entente sur la production de défense. Ils sont à négocier un Accord de protection des investissements étrangers, et il est possible qu'une Convention préventive de double imposition suive.

Tous les deux ans, la Commission mixte économique Canada-Arabie saoudite se réunit pour discuter des priorités mutuelles et chercher de nouveaux moyens d'approfondir la coopération bilatérale (voir l'encadré page suivante).

Des nouvelles de bon augure

Nombre des projets publics d'infrastructure qui avaient été mis en veilleuse en raison des fortes compressions budgétaires appliquées par l'Arabie saoudite en 1994-1995 sont en passe d'être relancés.

À la fin de l'an dernier, le gouvernement saoudien a annoncé l'approbation d'une série de grands projets publics dans divers secteurs : centrales électriques, mises en exploitation de mines, projets de raffineries et d'usines pétrochimiques, un grand programme d'expansion de l'infrastructure des télécommunications ainsi qu'un important programme d'achat d'avions par Saudi Airlines. SABIC, géant saoudien de la pétrochimie, vient également de relancer ses projets d'expansion.

Des débouchés en abondance

Les entreprises canadiennes trouvent en Arabie saoudite, au cours des prochaines années, de fort nombreux débouchés. La diversification industrielle y a trouvé un second souffle, le secteur privé accélère son expansion afin de mieux répondre à une

demande intérieure multiforme, et le pays ajoutera 10 000 MW à son réseau d'électricité d'ici quelques années.

Certaines sociétés canadiennes sollicitent d'ailleurs très activement les marchés de fourniture de matériels dans le cadre de ce programme d'infrastructure, tandis que des débouchés fort intéressants s'ouvrent aux entreprises canadiennes dans le secteur des services de planification, de formation et de génie-conseil.

Les fournisseurs canadiens de technologies de sécurité trouveront en Arabie saoudite un terrain propice à une nouvelle ronde de sollicitation commerciale. La géomatique, l'aérospatiale, l'éducation et les soins de santé sont d'autres secteurs où il faut saisir au vol les occasions d'affaires.

Plusieurs entreprises canadiennes des secteurs de la construction mécanique et de l'électrotechnique ont récemment connu beaucoup de succès au Royaume saoudien, y décrochant des contrats fort intéressants.

Le nouveau profil commercial du Canada

Le gouvernement du Canada et l'ambassade ont porté au rang des priorités l'objectif de rehausser la visibilité du Canada en Arabie saoudite. En outre, la nouvelle stratégie commerciale du Canada en Arabie saoudite, soit de tisser des liens plus étroits avec le secteur privé, commence à porter fruit.

On peut en mesurer la réussite par l'augmentation constante des exportations canadiennes vers le Royaume saoudien, qui ont affiché une croissance de 81 % depuis trois ans. Pendant cette période, 18 missions commerciales se sont rendues en Arabie saoudite, dont 2 de niveau ministériel (des gens d'affaires ont accompagné le ministre du Commerce international et le ministre de la Défense nationale ainsi que le secrétaire parlementaire au Commerce international et le Conseil commercial canado-arabe lors de leurs tournées respectives).

Depuis deux ans, le Canada a participé à 8 grandes foires commerciales en Arabie saoudite. Pendant cette

période, 10 missions saoudiennes sont venues au Canada, notamment à l'occasion de deux colloques sur la conduite des affaires en Arabie saoudite, donnés à Calgary et à Toronto (avec beaucoup de succès, d'ailleurs). À mentionner aussi la tournée pancanadienne des 30 délégués saoudiens de haut niveau, venus en mission commerciale en octobre dernier, ainsi que les délégations saoudiennes au

ASTEX : nouvelles dates

L'exposition saoudite **ASTEX**, qui faisait l'objet d'un article dans le *CanadExport* du 17 juin, se tiendra maintenant parallèlement à SaudiCom 98, soit du 8 au 12 février 1998, à Riyad.

National Petroleum Show de Calgary et les tournées de promotion touristique organisées à l'intention de dirigeants d'agences de voyage.

À l'intention des exportateurs canadiens qui hésitent encore à faire leur entrée sur le marché du Royaume saoudien, les responsables canadiens du commerce ont déployé des moyens nouveaux pour que des intervenants saoudiens viennent à eux. Le Canada a ainsi ciblé de grandes foires européennes (dans des secteurs tels que les machines et l'équipement, les produits alimentaires et les télécommunications) où le Canada participe en force avec une importante exposition de produits. Des agents de l'ambassade ont recruté des acheteurs saoudiens et les ont accompagnés en Europe afin de leur faire rencontrer des exposants canadiens, voulant ainsi convaincre ces derniers de visiter l'Arabie saoudite. Le plan canadien a enregistré quelques succès dignes de mention.

Des perspectives prometteuses

Au chapitre du commerce bilatéral Canada-Arabie saoudite, les perspectives s'annoncent excellentes pour les

Voir page 7 — **Débouchés**

Débouchés saoudiens à saisir

(Suite de la page 6)

prochaines années. Pour 1996, des estimations font état d'une croissance de 25 % des exportations canadiennes.

En 1996 et 1997, on prévoit l'adjudication d'importants marchés saoudiens pour la fourniture de matériel aéronautique, de blindés légers ainsi que de matériel et de services dans les secteurs de la géomatique et de la sécurité. On vient tout juste d'apprendre qu'un gros contrat d'approvisionnement en orge, de l'ordre de 60 millions de \$, serait également accordé en 1996.

Ce ne sont pas là les seules bonnes nouvelles : les perspectives d'une expansion considérable des échanges bilatéraux n'ont jamais été meilleures, en raison surtout du nombre grandissant de Saoudiens qui se disent prêts à faire des affaires avec des entreprises canadiennes.

La route du succès commence par la volonté de solliciter le marché saoudien — voilà où le MAECI et l'ambassade peuvent apporter une assistance précieuse.

Personnes-ressources

Pour plus de renseignements communiquer avec M. Rick Clynick, MAECI, 125, chemin Sussex, Ottawa K1A 0G2; tél. : (613) 944-5984, fax : (613) 944-7431; ou avec l'ambassade du Canada, P.O. Box 94321, Riyad 11693, Royaume d'Arabie saoudite; tél. : (011-966-1) 488-2288, fax : (011-966-1) 488-0137.

Voir page 11 — **Contrats**

Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite

Les 14 et 15 mai 1994 a eu lieu, à Ottawa, la 8^e réunion de la Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite (CEM), qui se réunit tous les deux ans. Cette réunion a été présidée conjointement par Son Excellence Mohammed Ma'moun Kurdi, sous-ministre des Affaires économiques et culturelles du ministère des Affaires étrangères du Royaume d'Arabie saoudite, et M. Robert Wright, sous-ministre du Commerce international, MAECI à Ottawa.

Une importante délégation de 54 fonctionnaires et hommes d'affaires saoudiens étaient présents. Pour souligner les liens économiques étroits entre les deux pays, l'Arabie saoudite a demandé que le Canada préside le comité qui doit étudier sa demande d'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce à Genève.

Créée en janvier 1976, la CEM a pour but l'échange de renseignements et de vues visant l'élargissement des relations économiques et commerciales entre le Canada et l'Arabie saoudite.

Dans le cadre de la CEM, les comités sectoriels se réunissent pour définir des projets à réaliser par des organismes et entreprises du Canada et de l'Arabie saoudite. À ces réunions participent activement, par l'intermédiaire du Groupe consultatif de gens d'affaires, des représentants de la haute direction d'un large éventail d'entreprises privées des deux pays.

Possibilités dans le secteur pétrolier et gazier d'Arabie saoudite

On estime que le secteur pétrolier est l'un de ceux qui offrent de grandes possibilités d'expansion pour les exportateurs canadiens. Les entreprises canadiennes peuvent d'ailleurs tirer parti d'excellentes possibilités nouvelles de marchés avec SAUDI ARAMCO, la société pétrolière nationale.

SAUDI ARAMCO, actuellement la plus importante société pétrolière au monde, dirige l'exploration et la production pétrolières et le raffinage du pétrole en Arabie saoudite, de même que les activités en aval à l'étranger.

Cette société, qui achète chaque année des biens et des services d'une valeur de plus de 5 milliards de \$, souhaite maximiser ses revenus par l'exécution au pays d'une plus grande part des travaux de transformation qui ajoute de la valeur à la production, et par la découverte et l'exploitation de gisements de pétrole plus léger et de nouvelles réserves de gaz.

Des travaux de modernisation des raffineries et d'exploitation de nouveaux puits sont en cours, créant d'excellentes possibilités pour les fournisseurs étrangers.

Parmi les nombreux exemples possibles, signalons celui de Shaybah, vaste projet d'exploitation d'un nouveau gisement près de la frontière entre l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis, pour lequel il faudra acheter, chaque année, du matériel et des services d'une valeur d'environ 1 milliard de \$, jusqu'à la fin du siècle.

Les entreprises privées saoudien-

nes qui approvisionnent ARAMCO s'adressent souvent à l'ambassade du Canada à Riyad pour trouver des fournisseurs canadiens solides et fiables avec qui partager les nouvelles possibilités sur le marché saoudien. Bon nombre de ces entreprises saoudiennes peuvent aider des entreprises étrangères à conclure des marchés avec ARAMCO et avec d'autres acheteurs.

Les entreprises canadiennes qui ont été jugées qualifiées par ARAMCO, et dont les produits présentent des avantages démontrables par rapport à ceux des fournisseurs actuels, se voient souvent attribuer des marchés importants.

La société ARAMCO dépense chaque année des sommes énormes pour acquérir des biens et des services de toutes sortes (depuis les services de santé et le matériel d'aéroport jusqu'à la nourriture, et au matériel habituel pour l'exploitation de gisements). Les acquisitions qui présentent le plus grand intérêt pour les exportateurs canadiens de matériel d'exploitation pétrolière sont les suivantes : équipement d'oléoducs et expertise dans le domaine; appareillage; matériel de production de gaz naturel et de gaz acide, et expertise dans le domaine; matériel de protection cathodique, et expertise en la matière.

Pour renseignements, s'adresser à M. Rick Clynick, MAECI, à Ottawa, fax : (613) 944-7431; ou à M. David McGregor, ambassade du Canada, Riyad, fax : (011-966-1) 488-0137.