

## Guyana

Le commerce bilatéral entre le Canada et le Guyana a atteint un niveau relativement élevé : on l'évalue à plus de 200 millions \$ pour 1994, et les échanges commerciaux pourraient fort bien augmenter dans un certain nombre de secteurs. Les exportations canadiennes de marchandises vers le Guyana se composent principalement de matériel téléphonique, de produits métalliques ouvrés, de produits alimentaires et d'engrais, tandis que les importations sont constituées de grandes quantités d'or, de minerais d'aluminium et de produits du rhum.

Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont joué un rôle important dans le développement économique du Guyana. Les sociétés Cambior Inc., de Montréal, et Golden Star Resources, d'Edmonton, œuvrent fort dans le secteur guyanais de l'or; ensemble, elles exploitent la plus grande mine d'or de l'Amérique du Sud. Plusieurs autres entreprises canadiennes font également des affaires dans ce pays, particulièrement dans les domaines tels que la cartographie aérienne, la mise en valeur des ressources forestières, les services publics, le génie de l'environnement ainsi que le secteur bancaire et financier. La base de ressources minières, forestières et halieutiques dont dispose le Guyana s'apparente assez à celle du Canada, ce qui peut servir de bon point de départ à des coentreprises et à des

transferts de technologie entre les deux pays.

Il y a d'excellentes possibilités pour les sociétés canadiennes de génie-conseil dans les projets financés par les institutions financières internationales. Plusieurs travaux d'infrastructure importants sont prévus pour ce qui est des routes, du réseau d'adduction d'eau et d'égouts, de la gestion des côtes et de la production d'électricité.

De bonnes possibilités d'investissement se présenteront au fur et à mesure de la mise en œuvre du programme de privatisation adopté par le gouvernement du Guyana, programme qui touchera un certain nombre de sociétés d'État, dont la Guyana Sugar Corporation, la Guyana Electric Corporation, Guyana Airways, Linden Mining, la Guyana Pharmaceutical Corporation et plusieurs banques nationales. Pour réaliser ce programme, le gouvernement du Guyana est très favorable aux coentreprises et aux autres formes de partenariat avec des entreprises étrangères.

Au Guyana, on est très bien disposé à l'égard du Canada et des produits et des services canadiens. À la fin des années 80, alors que le Guyana était aux prises avec une forte récession, l'aide au développement fournie par le Canada l'a mis sur la voie de la reprise. Ce facteur devrait avantager les entreprises canadiennes désireuses d'y exploiter les possibilités de commerce et d'investissement

## Organisation des États des Caraïbes orientales

Sept pays membres composent l'Organisation des États des Caraïbes orientales (OECO) : Antigua-et-Barbuda, la Dominique, la Grenade, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie et Saint-Vincent-et-Grenadines. Les îles Vierges britanniques sont membre associé.

Le commerce bilatéral avec les pays de l'OECO se chiffrait à 34,9 millions \$ en 1994, les exportations canadiennes s'élevant à 30,9 millions

Les principales exportations du Canada vers la région sont les appareils et pièces de téléphone, les tuyaux en acier, les pièces d'aéronef, les produits pharmaceutiques, le matériel de construction, la quincaillerie et les produits du papier. Le Canada importe principalement de ces pays des fruits et légumes frais, des pierres précieuses, des épices et des sauces.

Le programme d'échanges com-

merciaux du Canada avec l'OECO est administré par la section commerciale du haut-commissariat du Canada à Bridgetown, à la Barbade. Celle-ci a organisé récemment une mission de maisons de commerce canadiennes aux États des Caraïbes orientales. Comme les marchés des Caraïbes sont petits et très dispersés, les maisons de commerce s'y sont avérées un canal de distribution particulièrement bien adapté pour les produits canadiens.

## Barbade - Suite de la page V

nouveau atteint les 50 millions \$, tandis que les exportations canadiennes totalisaient 35 millions.

Les principales exportations canadiennes vers la Barbade sont le matériel téléphonique, les pommes de terre, le papier journal, les produits de la viande ainsi que les livres et autres imprimés. Les sociétés canadiennes de génie-conseil et de construction remportent actuellement des marchés de service

dans toute une variété de secteurs, notamment la conservation des zones côtières et l'épuration des eaux potables et des eaux usées.

Les principales importations canadiennes en provenance de la Barbade comprennent les composants électriques, la mélasse et le rhum. Le tourisme contribue également beaucoup à l'économie de ce pays, où plus de 65 000 Canadiens se rendent chaque année.

Les investissements canadiens à la Barbade dépassent les 100 millions \$ et sont concentrés dans les services financiers, la fabrication de composants électriques, le transport, la minoterie et la transformation des autres produits agro-alimentaires. Les exportateurs et investisseurs canadiens bénéficient d'une aide appréciable de la Société pour l'expansion des exportations, qui demeure très active dans cette région.

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Succès monstre du yogourt congelé en République dominicaine

La société Yogen-Fruz Worldwide Inc., qui a son siège à Markham (Ontario), fait un malheur en République dominicaine depuis qu'elle a ouvert sa première franchise à Sosua, dans la partie nord du pays près de Puerto Plata, il y a trois ans seulement.

Cette entreprise canadienne (qui a neuf ans maintenant) compte désormais deux autres franchises dans le nord du pays et trois dans le sud, et elle prévoit en ouvrir quatre autres d'ici la fin de l'année à Santiago, dans le centre-ouest du pays.

Comme l'explique le président directeur-général, M. Aaron Serruya : « Le succès de Yogen-Fruz en République dominicaine a été fulgurant, à tel point, que la plus importante chaîne de bars laitiers dans ce pays, Helados Bon, qui a son siège à Saint-Domingue et compte 150 bars laitiers d'un bout à l'autre de l'île, a voulu acheter à Yogen-Fruz les droits de franchiseur principal pour l'ensemble du territoire de l'île. Mais

comme les droits avaient déjà été cédés pour la partie nord du pays, Helados Bon a obtenu les droits pour la partie sud seulement, où elle a ouvert quatre mini-bars dans ses propres boutiques, et trois bars Yogen-Fruz dans des installations indépendantes.

M. Serruya attribue une bonne part du succès de son entreprise à l'aide du personnel de l'ambassade du Canada. « Lorsque nous cherchons à nous lancer sur un nouveau marché, nous faisons toujours appel à l'ambassade du Canada. Elle nous aide à organiser des rencontres avec des fabricants et des distributeurs de glaces locaux et à trouver des installations convenables, » dit-il.

D'ajouter M. Serruya : « Pour une

entreprise qui veut s'implanter dans un nouveau territoire, une lettre de l'ambassade donne toujours un bon coup de pouce. Cela étaye la crédibilité de l'entreprise. C'est la seule façon d'y arriver. »

M. Serruya sait de quoi il parle : son entreprise, qui vaut quelque 100 millions de dollars, compte 1 000 franchises partout dans le monde, et les droits de 1 300 autres sont en train d'être négociés.

Pour plus de renseignements sur la société Yogen-Fruz Worldwide Inc., communiquer avec M. Aaron Serruya, président directeur-général, tél. : (905) 479-8762, fax : (905) 479-5235 ou, à la Barbade, avec M. Stephen Bogyay, tél. (809) 437-6710, fax : (809) 437-6521.

### UNE APPROCHE GLOBALE AVANTAGE UNE SOCIÉTÉ D'OTTAWA À LA BARBADE

Une étude de faisabilité réalisée en 1993 pour 450 000 \$ vient de permettre à la société Sypher Mueller International Inc. de décrocher un contrat de 4,1 millions \$ à la Barbade.

Déjà, le contrat pour l'étude de faisabilité, financée par la Banque de développement des Caraïbes, n'avait pas été facile à obtenir, car la petite entreprise d'Ottawa était en concurrence avec des sociétés du monde entier, y compris des géants comme British Airports ainsi que des firmes hollandaises et même d'autres firmes canadiennes.

Alors, qu'est-ce qui a joué en faveur de cette société d'experts-conseils dont l'effectif est d'à peine 16 personnes?

« Nous nous sommes engagés à faire une étude complète de tous les aspects de l'aéroport — pas seulement du bâtiment », explique M. Gordon Hamilton, président de Sypher Mueller.

Le gouvernement de la Barbade a été tellement impressionné par

l'étude de faisabilité — terminée l'an dernier — qu'il a accordé à Sypher Mueller le contrat pour la conception de la nouvelle aérogare et d'un nouveau terrain d'aviation pour l'aéroport Grantley Adams.

Comment la société s'est-elle retrouvée dans les Caraïbes, et a-t-elle entendu parler de ce contrat en particulier?

« Nous avons participé au projet d'aéroport dans les Caraïbes de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) à la fin des années 80, raconte M. Hamilton, ainsi qu'à la formation du personnel de l'aéroport de la Barbade à l'Institut international de formation en gestion aéronautique civile, à Montréal.

Voir page VIII - La Barbade

### La Grenade attire une firme québécoise

Ayant déjà participé à des projets de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) à la Dominique et en Jamaïque, la société, Dessau International Ltée de Laval, vient de décrocher son premier contrat sans l'aide de l'ACDI dans la région.

Dans le cadre de ce contrat de 1,8 million \$, signé il y a quelques semaines et financé par la Banque de développement des Caraïbes (BDC), la société se chargera de la conception technique pour le projet d'amélioration et d'entretien des routes de la Grenade, projet dont elle supervisera par ailleurs la réalisation.

« Il est évident que le fait de bien connaître la région est un atout », reconnaît le chargé de projet principal pour les Caraïbes de chez Dessau International, M. Joseph Redhead.

Mais, même si elles ne jouissent pas de cet avantage, les petites entreprises

Voir page VIII - La proximité