

DES DÉBOUCHÉS, ET ENCORE DES DÉBOUCHÉS

L'élimination ou la réduction des droits de douane dans le cadre de l'ALECI a eu pour effet direct d'instaurer des échanges commerciaux plus libres pour divers produits industriels et de consommation, et Israël offre d'excellents débouchés pour les entreprises canadiennes dans des secteurs importants.

Technologie de l'information et des communications

Souvent appelé « Silicon Wadi », le marché israélien des TIC est très compétitif — du fait de la présence de nombreuses multinationales et aussi des fortes capacités d'Israël. Le marché offre néanmoins des débouchés commerciaux très divers pour les entreprises canadiennes, en particulier à celles qui vendent des produits de haute qualité. Beaucoup de débouchés sont associés au projet gouvernemental de déréglementation du secteur des télécommunications. Le ministère des Communications prévoit des besoins dans les domaines suivants : téléphonie fixe sans fil (domaine dans lequel les entreprises israéliennes possèdent une expertise et dans lequel il est possible de créer des coentreprises), téléphonie par câble, fibre optique, services de télécommunications à large bande et systèmes de téléphonie cellulaire de deuxième et de troisième génération.

Agriculture et agro-alimentaire

L'ALECI a amélioré l'accès au marché pour 80 % des produits agricoles et agro-alimentaires, et des négociations sont en cours pour libéraliser encore plus les échanges commerciaux, en vue de renforcer la position concurrentielle du Canada par rapport à celle d'autres pays. La valeur des importations israéliennes de produits agro-alimentaires est de 3 milliards de dollars par an, la moitié de ces importations étant des aliments préparés et des légumes. La valeur totale des exportations canadiennes des cinq dernières années a dépassé 50 millions de dollars. Les céréales, les légumineuses, les aliments transformés, les aliments pour animaux et les produits de confiserie constituent la majorité des exportations canadiennes, mais il y a aussi des débouchés dans le domaine des aliments préparés, des produits du poisson et des fruits de mer, des produits de boulangerie, des fruits et des repas congelés, et des vins (en particulier des vins de glace). Les entreprises canadiennes trouveront aussi des débouchés dans le marché des produits vendus sous marque de distributeur, qui représentent 5 % du volume des ventes des grands supermarchés et dont le volume devrait doubler pendant l'année.

Biotechnologie

Le marché israélien de la biotechnologie est un marché naissant et encore petit, mais c'est un secteur très compétitif qui promet de bons débouchés pour les entreprises canadiennes, en particulier dans le cadre de partenariats sous forme de coentreprises avec des entreprises israéliennes de biotechnologie. On prévoit qu'Israël va devenir un centre de développement de produits biopharmaceutiques et de médicaments génériques. Les meilleurs débouchés s'annoncent dans les domaines suivants : bio-électronique, nanotechnologie, pharmacogénomique, protéomique, bio-informatique et conception rationnelle de médicaments basée sur la structure. Le gouvernement israélien apporte un fort soutien à l'industrie de la biotechnologie, avec des programmes pour le financement de la recherche, l'établissement d'incubateurs technologiques et la promotion de la coopération internationale.

Transports

L'extraordinaire croissance de la population d'Israël crée un lourd fardeau pour l'actuelle infrastructure de transport, de sorte que l'amélioration et l'extension de cette infrastructure sont une priorité pour le gouvernement d'Israël. La route transisraélienne, d'une valeur de 1,2 milliard de dollars, est un des grands projets en cours. Le gouvernement a aussi amorcé le processus d'appel d'offres pour un projet de construction du système de transport de masse de la région métropolitaine de Tel-Aviv, d'une valeur de 1,5 milliard de dollars. Les entreprises canadiennes, dont les capacités sont bien connues en Israël, sont encouragées à former des partenariats avec des firmes locales en vue de participer aux appels d'offres internationaux.

Et d'autres débouchés...

L'aérospatiale est une grande industrie en Israël, et l'excellente réputation du Canada dans ce secteur du marché ouvre aux entreprises diverses possibilités. La valeur totale des ventes canadiennes de pièces et de moteurs d'avions à Israël a atteint 130 millions de dollars en 2001.

L'industrie du bâtiment, qui représente 7 % du PIB, est un des principaux secteurs de l'activité économique du pays, et la valeur du marché des matériaux de construction est estimée à 3 milliards de dollars. L'élimination des droits de douane sur les produits industriels dans le cadre de l'ALECI a créé d'importants débouchés pour les fournisseurs canadiens de composants de construction et de produits de quincaillerie.

Israël demeure un marché naissant pour les **produits et services environnementaux**. Les entreprises canadiennes peuvent entrer dans des consortiums qui font concurrence à d'autres pour gagner des appels d'offres en vue de la construction d'usines de dessalement selon la formule construction-possession-exploitation-transfert (CPET), de même que des appels d'offres pour la construction, selon la formule construction-exploitation-transfert, d'usines municipales de traitement des eaux usées et d'autres types d'installations de traitement des déchets. Tous les appels d'offres internationaux stipulent l'obligation d'avoir un partenaire local, et les entreprises israéliennes sont très ouvertes à la collaboration avec des entreprises canadiennes, dont l'expertise dans ce domaine est bien considérée.

Exportations de services

L'exportation de services est elle aussi devenue un élément important de nos échanges commerciaux avec Israël, en particulier du fait que le gouvernement israélien se prépare actuellement à améliorer l'infrastructure du pays. Les firmes canadiennes ont déjà découvert des débouchés dans les projets de transport. Les services professionnels tels que l'ingénierie, l'éducation, l'architecture et la technologie de la construction sont d'autres domaines où l'expertise canadienne peut avoir du succès sur ce marché.



LES SUCCÈS CANADIENS : LES ENTREPRISES S'EXPRIMENT

Les chiffres montrent que les succès de l'ALECI sont indiscutables, mais aucun fait n'est aussi convaincant que les témoignages des exportateurs canadiens eux-mêmes. Dans presque tous les secteurs importants, les entreprises canadiennes ont vu augmenter leurs ventes à Israël ou obtenu un avantage concurrentiel ou encore ont pu ne serait-ce qu'entrer sur le marché, grâce à l'Accord de libre-échange Canada-Israël. Voici la relation de quelques-uns seulement des succès de Canadiens en Israël.

Pour **Heinz Specialty Pet Foods** (Division de HJ Heinz Canada), les ventes ont fortement augmenté après l'entrée en vigueur de l'ALECI. L'entreprise vend ses produits alimentaires de spécialité par l'intermédiaire d'un distributeur israélien depuis douze ans. « Pendant les huit premières années, la croissance a été bonne, mais non pas remarquable », explique M. Colin Flint, représentant de commerce pour l'Europe et le Moyen-Orient. « Mais pendant les quatre dernières années, nous avons connu une forte croissance de nos ventes en Israël, à tel point que l'an dernier nous avons doublé nos ventes. » M. Flint attribue cette hausse récente des ventes de Heinz à l'entrée en vigueur de l'ALECI, qui a sensiblement réduit les droits de douane sur les aliments pour animaux.

Les produits **President's Choice**, de **Loblaws**, se sont rapidement répandus en Israël, quand ils sont pour la première fois apparus sur le marché, et ils représentent maintenant 8 % des ventes de produits sous marque de distributeur, grâce à la distribution qui en est faite dans les supermarchés de la chaîne Club Market. Ce niveau de pénétration a été favorisé par l'ALECI, qui a réduit les droits de douane sur plusieurs produits agro-alimentaires et rendu possible pour les produits canadiens de faire concurrence aux produits locaux ou fabriqués aux États-Unis.

L'ALECI a aussi eu pour effet d'égaliser les chances pour le fabricant de connecteurs de câbles **Stirling Connectors Ltd.** « Nos principaux concurrents, qui sont américains, bénéficiaient déjà d'un accord commercial des États-Unis avec Israël », explique le vice-président de Stirling, M. Bruce Buck. « Ainsi, l'ALECI nous a mis sur un pied d'égalité, du point de vue des prix; il nous a beaucoup aidé. » La société Stirling avait aussi la souplesse et la capacité nécessaires pour répondre aux exigences techniques strictes de son client israélien. Ainsi, l'entreprise profite d'un contrat lucratif et durable pour la fourniture de connecteurs de câbles pour le nouveau grand projet israélien de télévision par satellite, YES.

Pour **Thyme Maternity International Inc.**, l'ALECI a été le facteur le plus important dans le choix d'Israël comme un des premiers marchés mondiaux pour son concept unique de marque de détail. « La plupart du temps, l'expédition de marchandises au-delà d'une frontière soulève d'énormes difficultés. L'ALECI rend possible pour nos vêtements de fabrication canadienne de circuler librement, à des taux minimums », explique M. Clifford Halickman, directeur de la concession internationale de licences chez Thyme, en ajoutant qu'Israël offre aussi l'avantage d'avoir un contexte de commerce au détail et des pratiques commerciales semblables à ceux du Canada. Un grand détaillant israélien exploite maintenant une boutique de vente au détail de Thyme Maternity dans son réseau actuel de magasins.

L'ALECI a aussi permis de faire connaître les capacités canadiennes en général, et il n'y a pas de doute quant aux capacités du **Canadian Highways International Consortium (CHIC)**, qui a construit, en Ontario, l'autoroute ETR 407, première autoroute à péage électronique entièrement automatisé dans le monde. Au moment même où se déroulaient les négociations de l'ALECI, le consortium a été invité en Israël à présenter son système unique; puis il a fait partie d'un consortium international qui a obtenu le projet de construction de la route transisraélienne, d'une valeur de 1,2 milliard de dollars. « L'Accord a favorisé l'établissement d'une relation solide entre le Canada et Israël, relation qui a ensuite facilité l'obtention du projet », précise le président du CHIC, M. John Beck.

