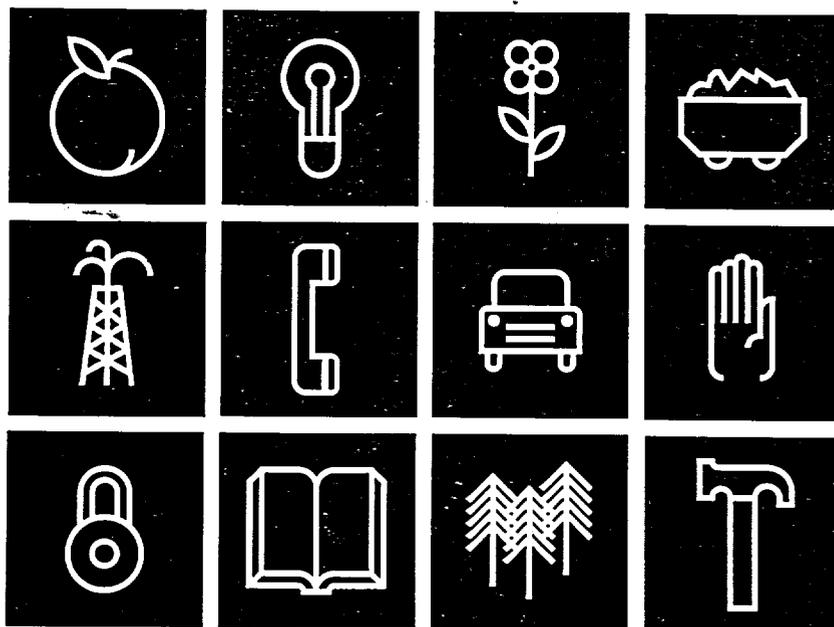




LE MARCHÉ DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT



Dept. of External Affairs
Bn. des Affaires extérieures
1974



LE MARCHÉ DE
L'AFRIQUE
ET DU MOYEN-ORIENT

43-267-813



TABLE DES MATIÈRES

- I** Introduction
- II** Un aperçu des pays de la région
 - 2.1 le Moyen-Orient
 - 2.2 l'Afrique du Nord
 - 2.3 l'Afrique Subsaharienne
- III** Rapports sectoriels détaillés
 - 3.1 Grille des secteurs prioritaires par pays
 - 3.2 Agro-alimentaire et agriculture
 - 3.3 Énergie
 - 3.4 Environnement
 - 3.5 Mines
 - 3.6 Pétrole et gaz
 - 3.7 Télécommunications et haute technologie
 - 3.8 Transports
 - 3.9 Construction, défense, éducation et formation,
produits de la forêts, produits de sécurité
- IV** Statistiques commerciales
- V** Information utile

I

INTRODUCTION

Les marchés du Moyen-Orient et de l'Afrique tendent parfois à être ignorés par les gens d'affaires canadiens en quête de nouveaux marchés d'exportation. Plusieurs facteurs peuvent être en cause pour expliquer cet état de fait. La méconnaissance des cultures et des langues locales et la distance sont souvent citées mais il s'agit là d'obstacles qui peuvent être surmontés avec une bonne stratégie de pénétration de marché. Bien qu'il soit indéniable que l'accès à ces pays soit plus difficile que pour d'autres marchés, tels que les marchés de l'Europe de l'Ouest et des États-Unis qui sont plus familiers aux exportateurs canadiens, une stratégie de pénétration adéquate et un effort soutenu peuvent offrir des occasions d'affaires très profitables.

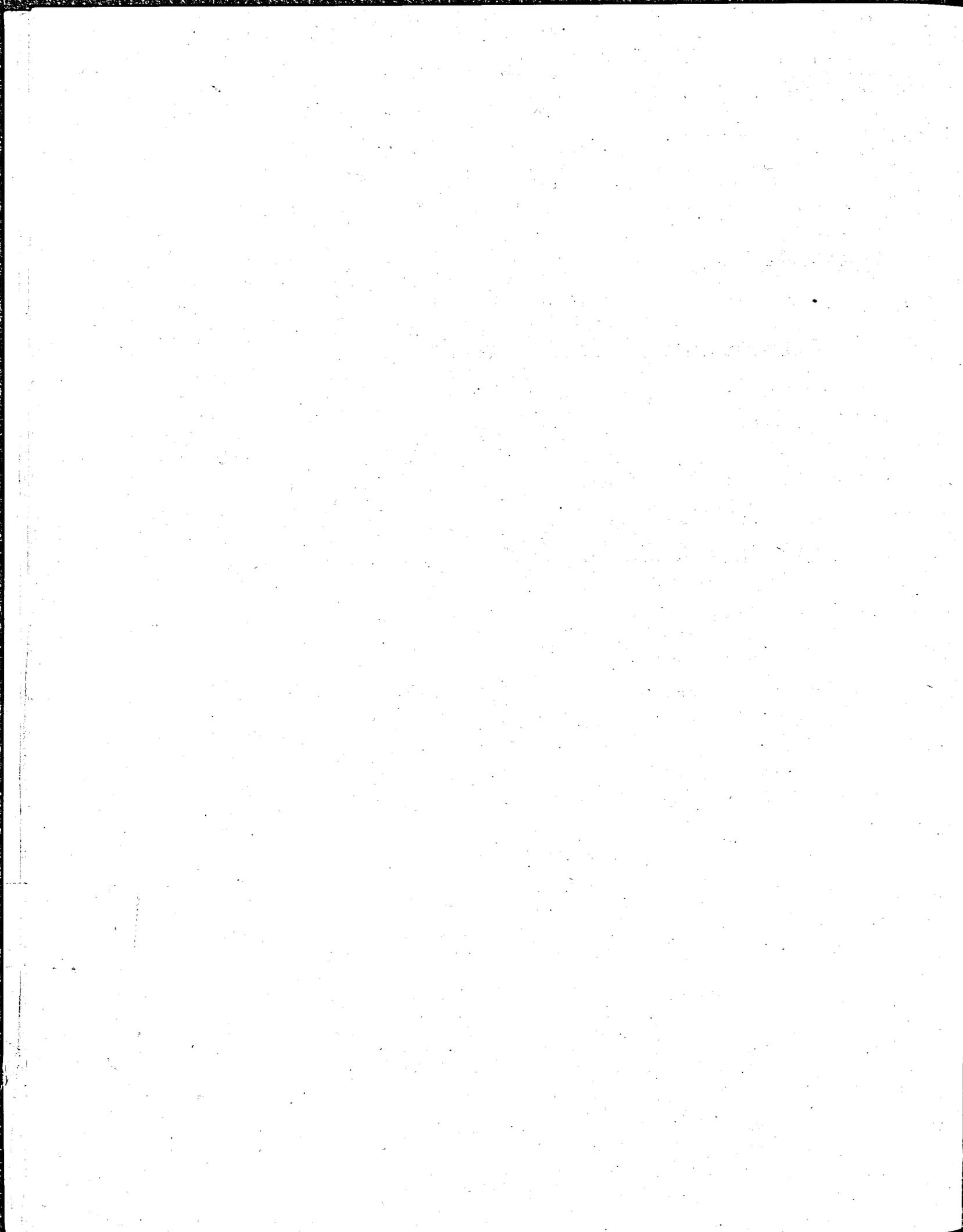
La Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient de Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada ainsi que nos délégués commerciaux présentement mutés dans cette région ont préparé ce document afin d'offrir une information de base pertinente aux gens d'affaires canadiens intéressés par ces marchés. Ce document se veut d'être un outil d'introduction aux marchés du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Il présente un aperçu des possibilités d'affaires offertes dans ces régions. Il peut être utile afin d'acquérir une idée générale d'un marché en particulier mais ce document n'apportera de réponse qu'aux premières étapes de cueillette de données. L'information n'y est que partiellement détaillée et la nature de celle-ci pourra changer dans le futur. Néanmoins, malgré le caractère temporel de l'information commerciale contenue dans ce document, certains aspects propres à la région tendent à demeurer. Ces marchés requièrent: une activité soutenue, impliquant des visites fréquentes; un engagement à long terme; l'utilité, souvent la nécessité, d'avoir un agent sur place; la connaissance de la culture; ainsi que le besoin d'utiliser régulièrement les services des ambassades et consulats canadiens.

Il serait donc recommandable aux gens d'affaires canadiens de contacter les délégués commerciaux en poste dans ces pays ou des agents du service des délégués commerciaux au Canada afin d'obtenir de plus amples renseignements sur ces marchés. A cette fin, nous incluons à la fin du document une liste de contacts utiles pour obtenir des renseignements commerciaux. Il est aussi suggéré de consulter le Plan de commerce international du gouvernement fédéral, qui présente les stratégies régionales et sectorielles des ministères fédéraux actifs sur la scène internationale. Cette publication est disponible dans les centres de commerce international régionaux.

Nous espérons que ce document s'avèrera utile pour tous les Canadiens désireux d'être commercialement actifs sur les marchés du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord.

UN APERÇU DES PAYS DE LA RÉGION

- 2.1 Le Moyen-Orient
- 2.2 L' Afrique du Nord
- 2.3 L' Afrique subsaharienne



Les exportations canadiennes au Moyen-Orient n'ont cessé d'augmenter au cours des cinq dernières années et ont connu une hausse moyenne de 28 p. 100. Les exportations de marchandises représentaient près de 1,2 milliard de dollars en 1992; si l'on ajoute les services, le total s'élève à 1,5 milliard de dollars. L'investissement dans la reconstruction et l'infrastructure a fait augmenter les débouchés dans la plupart des pays du Moyen-Orient. Bien que nous exportions principalement des marchandises, les transferts de technologies et les coentreprises constituent des domaines en pleine croissance.

La concurrence en matière de financement prend de plus en plus d'importance; la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a accordé des marges de crédit à plusieurs pays, ou bien les négociations à cet effet sont sur le point d'aboutir : 500 millions de dollars au Koweït et sous peu (en négociation) une marge de crédit supplémentaire de 1 milliard de dollars pour l'Iran, ce qui comprend un crédit à court terme de 500 millions de dollars ainsi qu'un crédit à moyen terme de 500 millions de dollars.

L'ARABIE SAOUDITE

- Les exportations canadiennes vers l'Arabie saoudite se sont élevées à plus de 275 millions de dollars en 1992, et il y a de bonnes chances qu'elles augmentent considérablement au cours des prochaines années, à mesure que des entreprises canadiennes décrochent les contrats qu'elles sollicitent actuellement pour des projets représentant quelque 4 milliards de dollars.
- Un certain nombre de projets prévus au cours des prochaines années dans le domaine de l'expansion des raffineries de pétrole et des champs de pétrole nécessiteront une vaste gamme de services d'ingénieurs-conseils.
- Les télécommunications (ajout de plus d'un million de lignes téléphoniques prévu), les produits de sécurité, l'agriculture et les produits alimentaires, l'équipement et les services dans le domaine de l'exploitation minière (domaine où l'on offre des incitatifs généreux aux coentreprises), les transports, ainsi que le bois d'oeuvre et les articles en papier comptent parmi les secteurs prioritaires.
- Le Canada et l'Arabie saoudite ont signé un protocole d'entente sur la coopération industrielle bilatérale en matière de défense en vue de favoriser les échanges d'information dans les domaines de R-D et de la production de défense et de stimuler les échanges commerciaux.
- La septième réunion du comité économique mixte Canada-Arabie saoudite doit se tenir à Riyad à l'automne 1993. Le comité sera composé de cinq sous-comités oeuvrant dans les domaines suivants : l'éducation, la formation et les soins de santé, les télécommunications, l'exploitation minière, la géomatique et les transports.

L'IRAN

- Le Canada est l'un des cinq pays choisis par l'Iran pour participer à sa reconstruction. Ce pays est devenu notre plus important partenaire commercial au Moyen-Orient: Les exportations canadiennes représentaient plus de 331 millions de dollars en 1992, et l'on prévoit de substantielles augmentations au cours des prochaines années.
- Dans le passé, nos exportations du secteur agricole représentaient la plus grande part de nos exportations totales: On note une augmentation d'exportations des secteurs non-agricole de 280% en deux ans. Ceux-ci incluent l'acier, l'aluminium, le charbon, pâte et papier, pétrole et gaz, et services d'ingénieurs-conseils.

IRAQ

- Les sanctions commerciales contre l'Iraq sont toujours en vigueur, et nous n'avons pas encore rouvert notre ambassade à Bagdad. Nous ne recommandons pas de voyager en Iraq.

ISRAËL

- L'Israël est un important partenaire dans plusieurs domaines. En 1992, nos exportations s'élevaient à \$110 millions de dollars canadiens. La plus grande part provient largement de nos ventes de produits reliés à la construction.
- Le secteur de l'environnement, les logiciels, les télécommunications, les produits de sécurité et le matériel aéroportuaire constituent les meilleurs débouchés.
- A la suite de la réunion de la commission économique mixte qui a eu lieu en avril 1992, des missions commerciales et des visites au Canada ont été organisées dans les secteurs de l'environnement et des télécommunications.
- Les exportations vers Israël sont admissibles à la garantie de la SEE; celle-ci est prête à fournir son concours aux projets satisfaisant aux critères établis.

LA JORDANIE

- Les exploitations vers la Jordanie, quoique modestes, ont quadruplé en 1991 par rapport à 1990, passant de 5,5 millions de dollars à plus de 20 millions de dollars.
- Alors que l'économie jordannienne a toujours beaucoup de difficultés à s'adapter aux conséquences de la guerre du Golfe, au retour de plus de 300 000 réfugiés et à la perte de l'aide financière qu'elle recevait auparavant d'alliés arabes, le marché jordannien a néanmoins connu une croissance rapide grâce à l'augmentation des investissements provenant de personnes qui sont revenues au pays des pays du Golfe, de riches gens d'affaires irakiens qui ont fui leur pays déchiré par la guerre et les fonds d'aide à la restructuration fournis par des donateurs occidentaux.
- Grâce à notre programme d'aide bilatérale, dont nous avons augmenté les activités et le financement, la visibilité du Canada en Jordanie s'est énormément accrue, ce dont se sont ressenties la plupart de nos récentes activités commerciales. Les priorités en matière d'expansion des investissements et de commerce continueront de faire l'objet de notre programme d'aide, en particulier en matière de coopération industrielle.
- Les exportateurs continueront de trouver des débouchés dans les secteurs prioritaires suivants : l'agriculture, les oléagineux, le matériel de manutention des grains, la formation et l'éducation à caractère professionnel, le matériel et les services de l'industrie minière ainsi que le matériel et les services d'exploitation du pétrole et du gaz naturel.

LE KOWEÏT ET LES ÉTATS DU GOLFE

L'Ambassade du Canada à Koweït dessert un territoire de six millions d'habitants comprenant cinq pays: le Bahreïn, le Koweït, Oman, le Qatar et les Émirats arabes unis.

- Nos entreprises canadiennes poursuivent présentement une part des soixante projets évalués à quelque 8 milliards de dollars.
- La SEE a établi une marge de crédit de 500 millions de dollars au Koweït pour encourager la vente de biens et services canadiens. Cela permettra de faciliter l'obtention de futurs contrats.
- On prévoit des possibilités de débouchés en 1993 pour le matériel du secteur pétrole et gaz dont la valeur pourrait dépasser 2.7 milliards de dollars, le matériel de télécommunications et les services connexes, l'éducation et la formation et les aliments et produits agricoles.

- A long terme, on prévoit une croissance constante aux Emirats arabes unis. Depuis 1988, nos exportations ont augmenté annuellement pour en arriver à un total d'au-delà de 50 millions en 1992. Pour cette raison, le gouvernement canadien ouvrira un consulat à Dubai le 1er avril, 1993.
- Le Qatar et les Émirats arabes unis désirent faire l'acquisition de technologie canadienne dans le secteur pétrochimique; il existe également des débouchés dans les secteurs de l'agriculture et des télécommunications.

LE LIBAN

- Ce pays vit maintenant la plus longue période de paix qu'il a connue depuis presque deux décennies. Il y a de fortes chances pour que le Liban soit à la veille d'un nouvel essor.
- Le Liban est actuellement engagé dans un énorme effort de reconstruction après seize années de conflits. La Banque mondiale et le Fonds monétaire international entretiennent régulièrement des pourparlers avec le gouvernement libanais au sujet de réformes économiques et de projets de reconstruction prioritaires.
- Le marché libanais offre des possibilités à moyen et à long terme. Les secteurs prioritaires pour les entreprises canadiennes sont, entre autres, les suivants: Agroalimentaire, transport des céréales, énergie, construction et technologie de pointe.

LA SYRIE

- Du fait de la collaboration de la Syrie aux forces de la coalition contre l'Iraq et de son ouverture récente vers les pays occidentaux, cet État bénéficie maintenant de fonds d'investissement et d'aide de la part de pays arabes afin de mettre sur pied des projets d'agriculture et de télécommunications.
- Il est question de milliards de dollars dans les soumissions de projets touchant des domaines aussi variés que les installations d'approvisionnement en eau, les systèmes de traitement des eaux usées, les aciéries, les usines de fabrication d'engrais et les centrales électriques.
- Un assouplissement des restrictions imposées au secteur privé a libéré la demande refoulée de biens et de services occidentaux. La priorité va notamment aux secteurs suivants: Agroalimentaire, mines, transports, machinerie industrielle.
- Le secteur pétrolier, où les canadiens ont marqué leurs gains les plus importants, continue de prospérer.

YÉMEN

- En 1991, les exportations canadiennes vers le Yémen ont dépassé les 12 millions de dollars, ce qui reflète bien l'activité continue des exportateurs canadiens dans le secteur du pétrole et du gaz. Les entreprises canadiennes de forage, de réparation et d'entretien de puits de pétrole trouveront de plus en plus de débouchés dans ce marché. La société Canoxy a dépensé jusqu'à présent plus de 400 millions de dollars dans l'exploitation de nouveaux champs de pétrole et la mise en place de l'infrastructure des services de livraison, qui a débuté en 1992; le premier chargement de pétrole destiné à l'exportation devrait avoir lieu au plus tard en décembre 1993. Il semblerait également qu'il existe des réserves considérables dans le reste du bloc d'exploration de la société.
- Le marché de la construction immobilière au Yémen constitue un autre secteur prioritaire pour le gouvernement de ce pays.

La région de l'Afrique du Nord comprend cinq pays qui regroupent 120 millions d'habitants et ont importé pour 29 milliards de dollars de produits en 1991. En 1991, nos exportations à destination de l'Afrique du Nord ont totalisé 653 millions de dollars en produits et quelque 100 millions de dollars en services. Les échanges commerciaux avec la région sont largement en faveur du Canada, puisque nos importations se sont élevées à seulement 153 millions de dollars. Nos exportations sont sensiblement inférieures à celles réalisées à la fin des années 70, mais nous pouvons certainement nous attendre à ce qu'elles augmentent considérablement une fois que la situation politique et économique s'améliorera dans la région et que les cours mondiaux des hydrocarbures s'accroîtront.

La plupart des pays d'Afrique du Nord procèdent actuellement à des réformes économiques visant à promouvoir les investissements étrangers, à améliorer le secteur privé, à libéraliser le commerce et l'économie et, à long terme, à rendre leurs devises convertibles. Ces réformes offrent de nouvelles possibilités aux exportateurs canadiens mais elles leur posent aussi de nouveaux défis. Les changements d'infrastructures offrent de nouveaux débouchés pour le matériel, les services et l'investissement.

Les institutions financières internationales (IFI), dont la Banque mondiale, le Banque africaine de développement et les Fonds arabes ont d'importants programmes de prêt dans la région pour appuyer les réformes économiques et les programmes de restructuration industrielle. En 1992, la Banque mondiale a approuvé des projets d'une valeur totale de 1,3 milliard de dollars US en Afrique du Nord seulement, tandis que la Banque africaine de développement en a approuvé pour une valeur semblable.

Les priorités de développement pour l'Afrique du Nord correspondent très bien à nos capacités industrielles et à notre capacité d'exportation, particulièrement dans des secteurs comme le pétrole et le gaz, l'agriculture, les télécommunications, les transports, l'exploitation minière, l'électrification, l'environnement et les services financiers et bancaires, pour n'en nommer que quelques-uns. La réputation du Canada dans la région a été renforcée par notre absence de passé colonial et notre capacité de fournir au Maghreb la technologie américaine en français.

Le développement des exportations en Afrique du Nord passe par la coopération industrielle, l'établissement de coentreprises et les transferts de technologie. Il existe actuellement 85 projets de coopération industrielle auxquels participent un nombre correspondant d'entreprises canadiennes et qui visent surtout le secteur manufacturier.

ALGÉRIE

- Les relations entre le Canada et l'Algérie sont fondées sur le développement et la coopération économiques. Les exportations canadiennes ont dépassé 151 millions de dollars en 1992.
- La construction est devenue une priorité étant donné l'énorme pénurie de logements et les plans visant la construction de 60 000 logements dans les douze prochains mois. La Banque mondiale a conclu une ligne de crédit pour le secteur du logement pour combattre cette pénurie.
- Le gouvernement a également donné la priorité à l'amélioration de l'infrastructure des transports. Le Canada est considéré comme un partenaire logique en raison de caractéristiques semblables comme des climats divers et de longues distances.
- Bien que la production des fermes algériennes se soit accrue, le pays est encore loin de l'autosuffisance. Le Canada peut encore s'attendre à jouer un rôle important dans ce secteur.
- Avec l'accroissement du nombre de lignes téléphoniques, de l'ordre de plusieurs dizaines de milliers par année, le domaine des télécommunications offre d'excellents débouchés.

ÉGYPTE

- L'Égypte est le pays le plus peuplé (55 millions d'habitants) du Moyen-Orient, et son économie est la deuxième en importance après celle de l'Arabie saoudite. Il s'agit d'un marché d'importation de 13 milliards de dollars US. En outre, sa situation de porte de l'Afrique et du Moyen-Orient est idéale.
- Les exportations canadiennes dépassent actuellement 100 millions de dollars US, mais elles peuvent augmenter étant donné que le secteur privé est de plus en plus actif.
- Le climat d'investissement, caractérisé par des initiatives de libéralisation des marchés et l'amélioration d'un grand nombre de secteurs de l'infrastructure, fait de l'Égypte un partenaire idéal pour des coentreprises. S'y ajoutent des liens commerciaux et politiques et une main-d'oeuvre abondante.
- Il existe des débouchés pour le Canada dans les secteurs suivants : l'énergie, particulièrement électrique; le pétrole et le gaz, où 2 milliards de dollars US seront dépensés dans les cinq prochaines années pour l'exploitation pétrolière et qui est une priorité du gouvernement pour ce qui est de l'exploitation des réserves de gaz; le matériel et les services environnementaux, où l'accent est mis sur le renforcement des organisations environnementales et des mesures pour réduire la pollution industrielle; l'agriculture et l'agro-alimentaire.

MAROC

- Les exportations canadiennes à destination de ce marché africain très important ont dépassé 125 millions de dollars en 1992.
- Il existe des débouchés dans les domaines de la haute technologie, de l'environnement (la priorité est donnée au traitement et à la purification de l'eau), de la production d'énergie, (en raison l'accroissement annuel de 4 % de la consommation), des forêts, (car le Maroc importe tout le bois dont il a besoin), et de l'agro-alimentaire, particulièrement dans le transfert de technologies et l'établissement de partenariats. Le secteur agricole offre aussi des débouchés car il reçoit une attention spéciale du gouvernement.
- Il existe des opportunités d'affaires dans le domaine financier/gestion: modernisation de la Bourse de Casablanca, support au gouvernement marocain pour moderniser ses institutions (douanes, gestion de réseau de communications...), sa fonction publique en général, domaines où les Marocains reçoivent du financement extérieur afin de les aider dans la poursuite de leur programme de restructuration et d'adaptation.

TUNISIE

- Les exportations canadiennes ont totalisé 45 millions de dollars en 1992. Elles se composaient surtout de soufre, de pâtes et papiers, de blé et d'aluminium, mais les possibilités sont nombreuses dans l'industrie pétrolière, qui redémarre, dans l'exploitation des réserves de gaz naturel et dans le secteur de l'environnement, où le pays a besoin de matériel antipollution et de services d'experts-conseils.
- Un taux de croissance annuelle de 6 % est visé. L'industrialisation du pays se poursuit dans le contexte de la libéralisation, l'objectif étant de réduire la dépendance du pays à l'égard des ressources pétrolières.
- Les secteurs du matériel de transport et de la machinerie industrielle offrent également un potentiel considérable.
- Le financement est disponible par le biais de la ligne de crédit établie de la SEE ou de projets menés de concert avec la Banque africaine de développement, la Banque mondiale ou les autres institutions financières internationales.

L'Afrique subsaharienne est une région composée de quelque 45 pays dont la population était estimée à environ 500 millions d'habitants en 1990. Étant donné que la région compte des pays plus petits que l'île Maurice (population de un million d'habitants) et aussi peuplés que le Nigéria (où vivent plus de 100 millions de personnes), il est difficile de se faire une idée générale à son sujet.

Quoique connue principalement pour être bénéficiaire d'aide au développement, l'Afrique subsaharienne offre, sur le plan économique, une multitude de possibilités qui ne sont toutefois pas sans difficulté. Cette région de l'Afrique importe chaque année des produits et services dont la valeur atteint environ 100 milliards de dollars. De cette somme, le Canada fournit d'ordinaire pour un milliard de dollars. Avec une part de marché de 1 % seulement, le Canada bénéficie d'importantes possibilités de croissance sur ce continent aux multiples facettes. Reste que l'Afrique subsaharienne compte pour près de 10 % de la valeur des dix principaux marchés d'exportation du Canada.

Le Canada est présent sur les marchés de l'Afrique subsaharienne depuis déjà un certain temps. Au cours des trois dernières décennies, nos échanges de produits, d'équipement et de services ont été fort diversifiés. La fin des années 1970 et le début des années 1980 ont été les périodes les plus intenses à ce chapitre. Depuis, le commerce bilatéral de marchandises se maintient aux alentours de 600 millions de dollars par année.

Les principaux partenaires commerciaux du Canada en Afrique subsaharienne sont l'Afrique du Sud (exportations de 130 millions \$ par année en dépit des sanctions), le Nigéria (50 millions \$ en 1992 contre 30 millions \$ en 1991, soit une augmentation de 70 %), le Ghana (25-30 millions \$ par année et l'on prévoit d'importantes possibilités), le Kenya (26 millions \$ en 1992 en dépit de diminutions majeures de l'aide).

Des débouchés s'offrent aux exportations canadiennes de produits et de services grâce au développement économique de l'Afrique subsaharienne. Le rôle actif du Canada au sein du Commonwealth et de la Francophonie et le soutien accordé à l'Afrique par l'intermédiaire de programmes bilatéraux et multilatéraux d'aide au développement font que notre pays est bien perçu en Afrique.

Les programmes d'ajustement structurel mis en oeuvre dans toute l'Afrique subsaharienne au cours des années 1980 et depuis le début des années 1990 donnent lieu à des réformes importantes qui ouvrent de nouvelles possibilités pour les exportateurs canadiens. Une majorité des pays ont entrepris de diversifier et de restructurer les infrastructures de leur économie et de renforcer le secteur privé; l'on constate un regain d'intérêt pour l'éducation et la formation. En outre, des perspectives intéressantes s'ouvrent dans les domaines des services de consultation, de la formation, de la gestion et des services financiers à la suite de vastes programmes de privatisation.

Les moyens de promotion du commerce avec l'Afrique étant de plus en plus limités, les sociétés canadiennes intéressées doivent réussir le tour de force de tirer le maximum de bénéfices d'un investissement restreint dans un contexte exigeant. Il est évident que les sociétés qui réussissent sont celles qui établissent des partenariats avec leurs clients et prennent part à des coentreprises, aux transferts de technologie et aux occasions d'investissement.

La Banque africaine de développement (BAfD) et la Banque mondiale demeurent les principales sources de financement, surtout pour les projets entrepris dans le cadre d'une réforme économique nationale et de programmes de restructuration industrielle. Sans nier la possibilité que des contrats canadiens soient financés par la Banque mondiale ou la Banque africaine de développement, il faut bien reconnaître que les contrats sont de plus en plus souvent attribués aux sociétés qui entretiennent déjà des rapports avec le client.

Les contraintes aux activités de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) dans la région résultant de l'endettement de nombreux pays africains et l'accès restreint au financement à taux préférentiel font qu'il faut recourir à d'autres sources de financement.

Considérant que la région offre d'importants débouchés potentiels, les secteurs à bénéficier d'un soutien à la promotion commerciale sont ceux du pétrole et du gaz, des télécommunications, des transports (par route et par rail) et des mines. Outre le lien naturel qui existe entre les besoins africains et le savoir-faire canadien, les possibilités de financement par le secteur privé et les revenus en devises étrangères servent les intérêts canadiens.

Du point de vue du Canada, il existe quatre secteurs géographiques prioritaires, à savoir : l'Afrique de l'Ouest (Nigéria, Gabon, Cameroun), l'Afrique australe (pays membres de la SADC), l'Afrique de l'Est (Kenya, Tanzanie et Ouganda) et, à la faveur de la levée des sanctions, l'Afrique du Sud.

En ce qui concerne les contraintes à l'exploration du marché de l'Afrique subsaharienne, il convient de mentionner notamment l'absence de sensibilisation, la méconnaissance des débouchés commerciaux, le manque de sources de financement et l'absence d'un délégué commercial canadien.

Dans le cadre d'un modeste programme proactif d'expansion du commerce, le Canada privilégie des initiatives commerciales sectorielles en mettant l'accent sur le financement commercial et multilatéral ainsi que sur les missions spécialisées dans les pays prioritaires. Ce programme, élaboré à l'intention des gens d'affaires des deux collectivités, poursuit l'objectif suivant : sensibiliser les Canadiens aux capacités du Canada en Afrique subsaharienne et aux débouchés commerciaux qu'offre ce marché. Une stratégie commerciale ciblée a été élaborée pour cette région et elle comporte notamment les éléments suivants :

UN PROGRAMME DE SENSIBILISATION

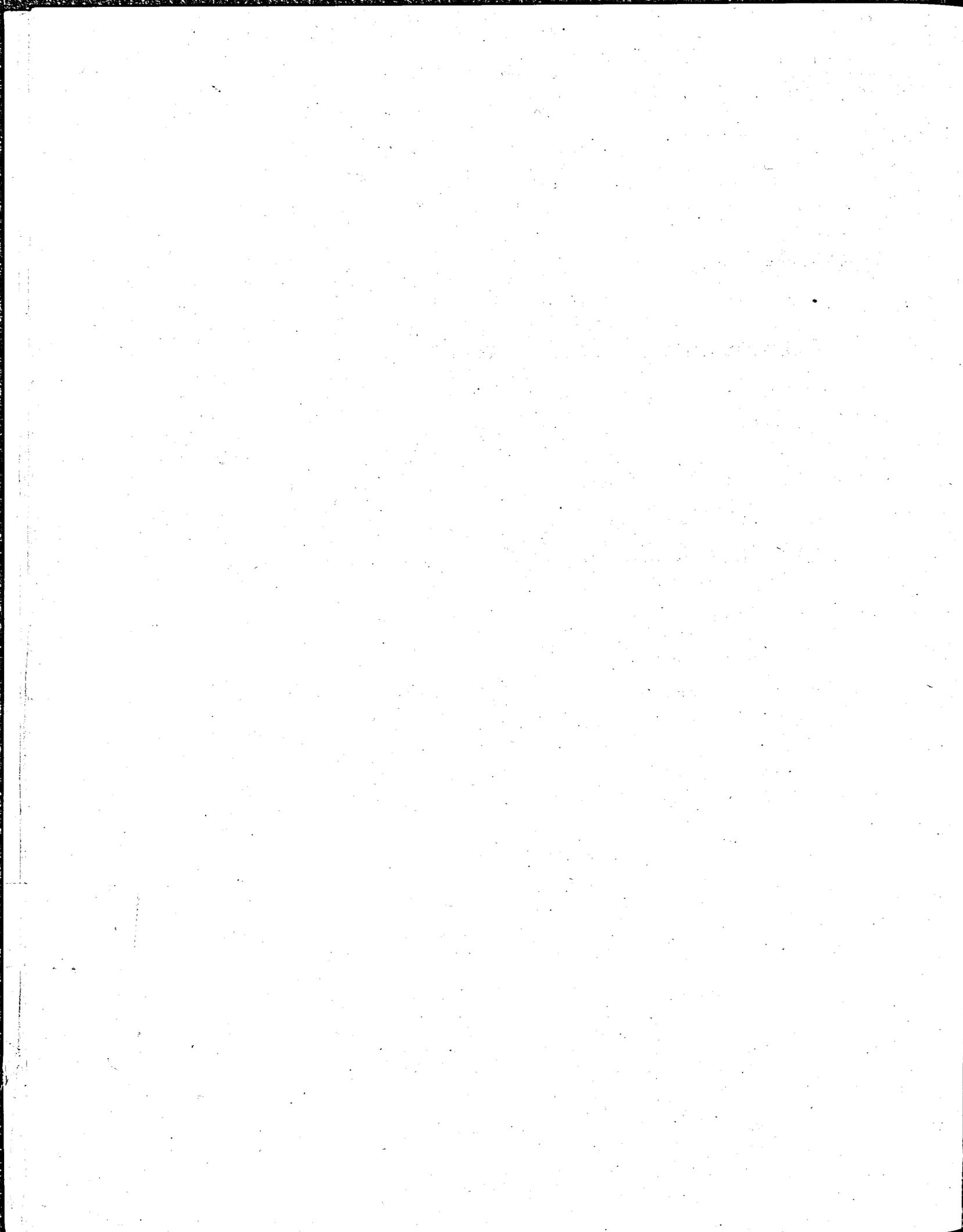
La réalisation d'un programme visant à faciliter l'accès au financement par les institutions financières internationales;

Un programme de promotion du commerce orienté vers les principaux créneaux comme le pétrole, le gaz et les mines, l'accent étant mis sur les sources de financement du secteur privé et sur l'obtention de devises étrangères;

La recherche et la promotion de nouveaux modes de transactions commerciales (par exemple, rationaliser le travail des groupes d'intérêts du secteur privé dans la région et accroître les activités de formation et de perfectionnement à l'intention du personnel des missions afin d'améliorer l'efficacité et l'efficience des autres membres du personnel chargé d'exécuter le programme commercial.

3.1

GRILLE DES SECTEURS PRIORITAIRES



L'Afrique du Nord et le Moyen-Orient

Cette grille résume les secteurs prioritaires de chaque pays tel qu'ils ont été identifiés par nos délégués commerciaux. Les rapports sectoriels qui suivent donnent des informations plus détaillées sur chacun des pays indiqués.

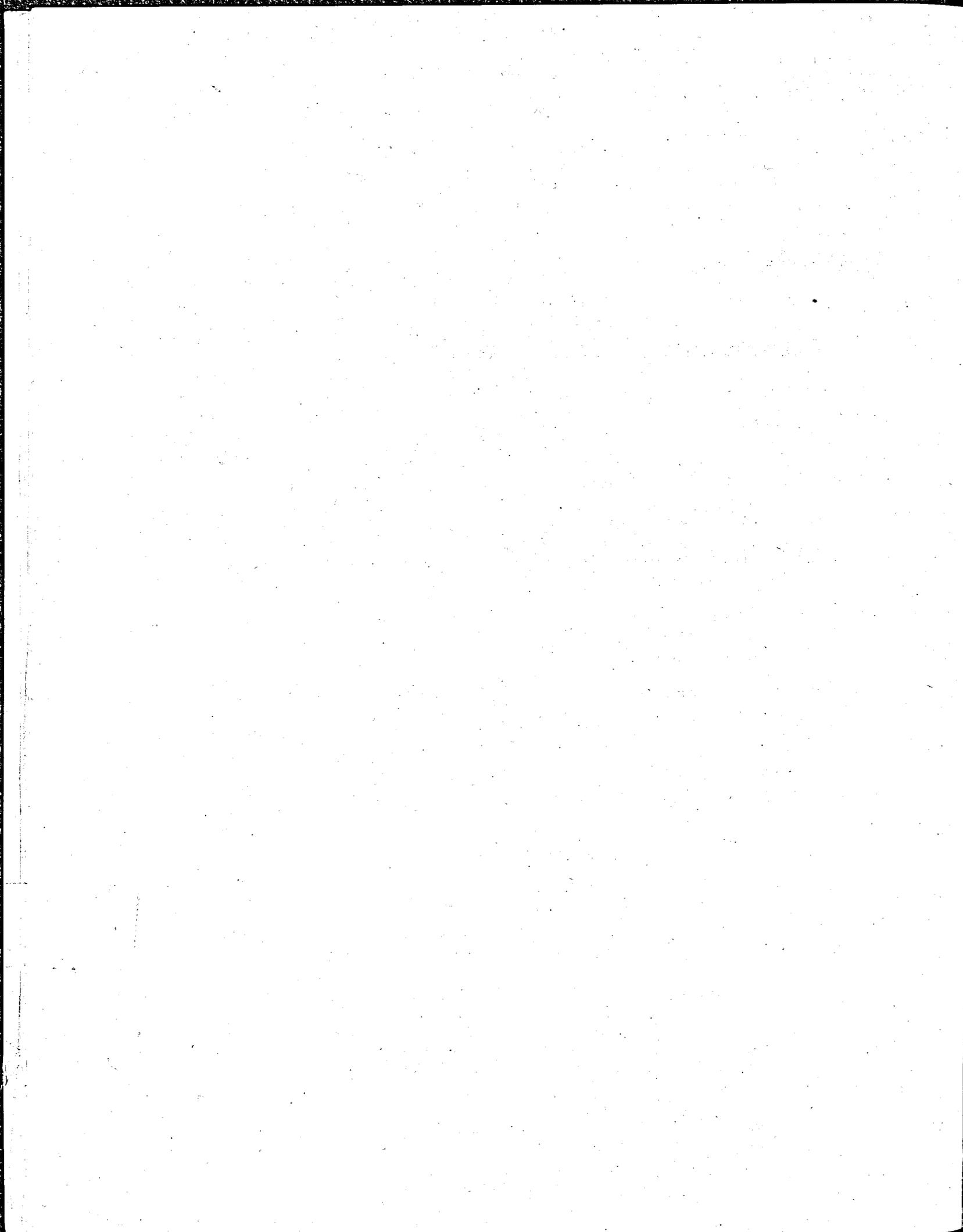
SECTEURS PRIORITAIRES

- 1 Agro-alimentaire et agriculture
- 2 Énergie
- 3 Environnement
- 4 Mines
- 5 Pétrole et gaz
- 6 Télécommunications et haute technologie
- 7 Transports
- 8 Divers (Construction, défense, éducation et formation, produits de la forêt, produits de sécurité)

GRILLE DES SECTEURS PRIORITAIRES

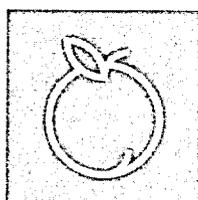
<i>Pays/Mission</i>	1	2	3	4	5	6	7	8
Algérie/Alger
Angola*				.	.			
Égypte/Caire			
Gabon					.			
Ghana*				.				
Iran/Téhéran
Israël/Tel Aviv		
Jordanie/Amman
Kenya*						.		
Koweït/Koweït
Liban/Amman
Maroc/Rabat
Namibie*				.				
Nigéria*					.	.		
Oman/Koweït	.				.			
Qatar/Koweït					.			
Arabie saoudite/Riyad
Syrie/Amman	
Tunisie/Tunis			
Tanzanie*				.		.		
Emirats arabes unis/Dubai
Yémen/Riyad	.				.			
Zimbabwe*						.		

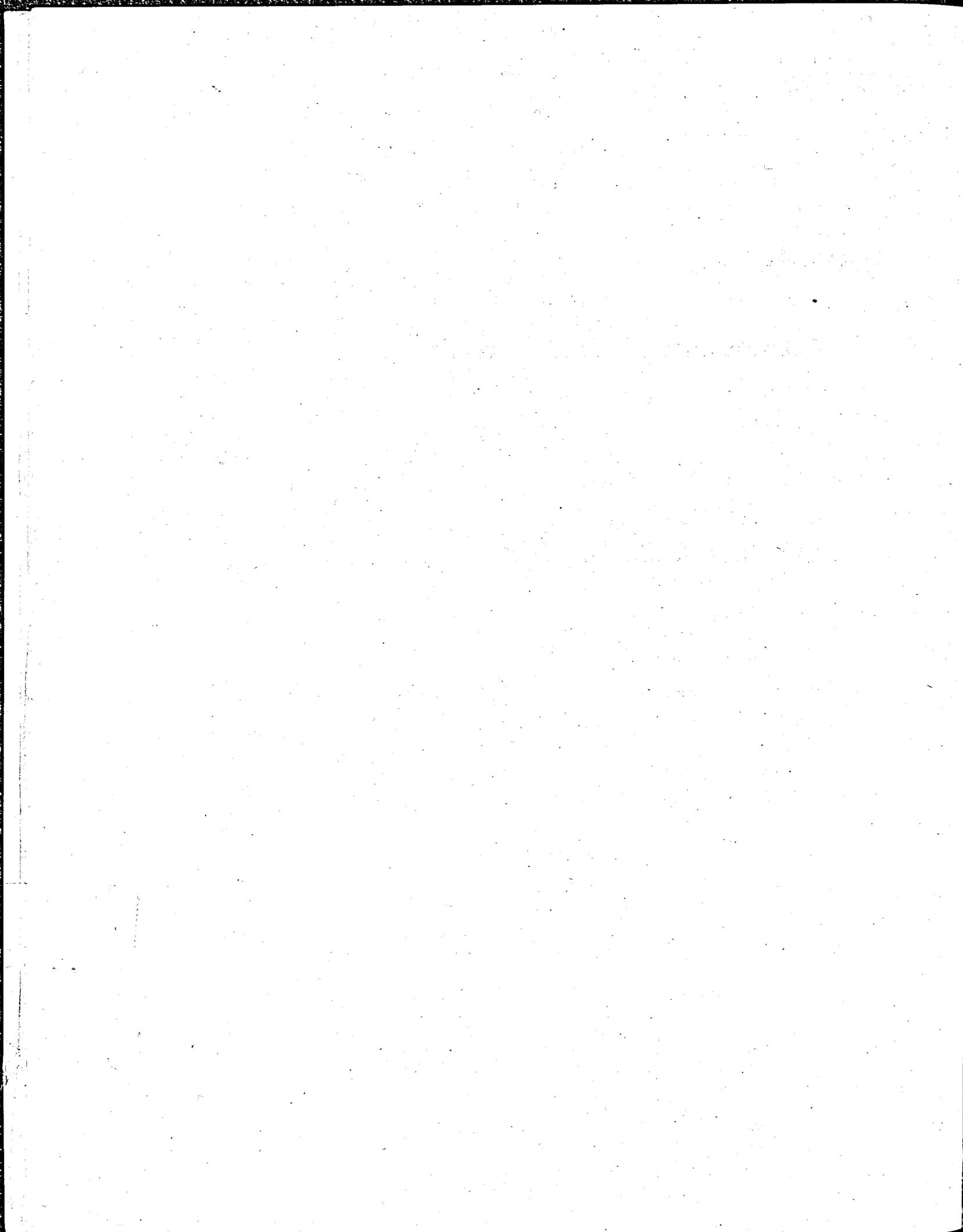
* Il n'y a pas de délégués commerciaux Canadiens dans ces pays.



AGRO-ALIMENTAIRE ET AGRICULTURE

- 3.21 Algérie
- 3.22 Arabie saoudite
- 3.23 Égypte
- 3.24 Iran
- 3.25 Israël
- 3.26 Jordanie
- 3.27 Koweït
- 3.28 Maroc
- 3.29 Syrie





3.21

ALGÉRIE

INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE : PRODUITS ET SERVICES

Le blé a toujours été le produit canadien le plus vendu à l'Algérie. Le Canada exporte également vers ce pays d'autres produits alimentaires et agricoles en quantités considérables, comme le lait en poudre, le beurre et les pommes de terre de semence. Il continue d'exporter sur le marché agricole algérien mais, pour plusieurs raisons, ses exportations diminuent.

L'Algérie a toujours été un pays fertile. Maintenant que les cultivateurs ont grandement perfectionné leurs méthodes, le taux de productivité des terres s'accroît nettement. La production intérieure augmentant, les importations, elles, baissent. Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y a plus d'avenir pour le Canada dans ce secteur.

Les récoltes se sont peut-être multipliées en Algérie, mais le pays est encore loin de se suffire à lui-même pour ce qui est des produits alimentaires. La croissance démographique rapide et la présence de vastes étendues désertiques dans le pays rendent la distribution des ressources alimentaires de plus en plus difficile. Une bonne partie des produits de la terre se perdent parce qu'avariés. Des entreprises canadiennes cherchent donc à s'associer avec des sociétés algériennes dans les domaines de la réfrigération, de la distribution et de la gestion des terres.

L'une des priorités du gouvernement est d'augmenter la production pour que le pays dépende moins des importations et qu'il épargne ses précieuses devises fortes. Les sociétés canadiennes devraient envisager la possibilité de s'associer ou de former des coentreprises avec des firmes algériennes et, peut-être, d'investir dans divers types d'activités pour s'assurer une place sur ce marché.

À l'heure actuelle, le marché des produits alimentaires «de luxe» est inexistant en Algérie, le gouvernement ayant récemment limité les importations aux produits essentiels.

3.22

ARABIE SAOUDITE

LE SECTEUR DE L'ALIMENTATION**Aperçu**

L'Arabie saoudite est un gros importateur de produits alimentaires. Sa population compte 17 millions d'habitants et continue d'augmenter. L'Arabie saoudite est un marché au comptant; on y dépense chaque année 4 milliards de dollars US en aliments importés. Le pays investit de fortes sommes dans l'agriculture dans le but de réduire sa dépendance envers les importations. En conséquence, l'Arabie saoudite produit aujourd'hui une plus grande quantité d'aliments de base tels le blé, les légumes, les viandes et la volaille.

Le marché des services de traiteur commercial tient une place importante en Arabie saoudite. Bon nombre des 4 millions de travailleurs étrangers qui y résident sont nourris grâce à des ententes avec des services de traiteur commercial. De plus, deux millions de pèlerins, en moyenne, visitent la Mecque chaque année.

Le marché saoudien est très ouvert et concurrentiel. Des prix compétitifs sont la clé du succès. Il n'existe aucune restriction à l'égard des produits alimentaires importés; on doit néanmoins respecter la loi islamique (le porc, les produits du porc et l'alcool sont interdits) et les normes locales (durée de conservation, étiquetage en arabe). L'ambassade du Canada peut aider les entreprises qui désirent obtenir les règles de l'Office de normalisation d'Arabie saoudite. Les droits de douane sur les produits alimentaires importés sont calculés à raison de 12 p. 100 du prix à quai.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Maintenant que l'Arabie saoudite produit plus d'aliments de base, les fournisseurs étrangers devraient viser d'autres créneaux. Il existe une demande croissante pour des spécialités comme les épices, les fromages, le saumon fumé, les légumineuses à grains et à gousses, la volaille congelée, la bière non alcoolisée, le lait en poudre, le chocolat et les confiseries.



L'Arabie saoudite offre des débouchés intéressants aux fabricants de matériel de transformation et d'emballage des aliments, plus particulièrement à ceux qui sont disposés à former une coentreprise avec des associés locaux. Par exemple, le gouvernement saoudien a créé récemment une entreprise de transformation des aliments qui fabrique du ketchup aux tomates et du spaghetti à partir de produits locaux. La nouvelle entreprise désire accroître ses activités avec l'aide de sociétés étrangères spécialisées dans la transformation des aliments.

Des prix compétitifs et une prospection intensive du marché sont deux ingrédients essentiels au succès en Arabie saoudite. Des visites fréquentes, la participation aux foires commerciales et la publicité constituent d'autres facteurs importants. La foire Jeddah Food 93, qui aura lieu à la fin d'avril, fournira une excellente occasion de se renseigner sur le marché saoudien. En 1991, cette foire avait accueilli 200 exposants et 5 682 visiteurs inscrits.

LE SECTEUR DE L'AGRICULTURE

Aperçu

Au cours des dix dernières années, l'Arabie saoudite est passée d'une agriculture traditionnelle à l'agro-industrie sur une grande échelle. Le pays produit aujourd'hui une quantité croissante des produits agricoles de base dont il a besoin.

Le gouvernement saoudien a provoqué pareille transformation par son soutien aux exploitations privées, sous diverses formes : a) distribution de terres dans le cadre de projets approuvés par le gouvernement; b) prêts sans intérêt aux fins de l'élaboration de projets agricoles; et c) subventions variant de 20 à 100 p. 100 du coût total. Le gouvernement subventionne également les agriculteurs en fixant au-dessus des prix mondiaux le prix au producteur de certaines récoltes. Par exemple, en tenant compte des subventions, les agriculteurs saoudiens reçoivent 543 \$ US la tonne de blé, par rapport au prix mondial de 110\$.

L'Arabie saoudite se classe parmi les producteurs agricoles dont la croissance est la plus rapide au monde. Dans le secteur de l'agriculture, le taux de croissance annuel du PIB a été en moyenne de 13,4 p. 100 de 1985 à 1990. La production agricole saoudienne s'est accrue d'environ 7 p. 100 en 1991, et l'on s'attend à des taux semblables pour 1992 et 1993. Malgré tout, l'Arabie saoudite importe toujours de grandes quantités de produits alimentaires. Ces importations totalisaient, en 1989, 2,965 milliards de dollars US. Le bétail sur pied et les viandes représentaient 33 p. 100 de ce total.

L'Arabie saoudite est un exportateur de blé et est récemment devenue un exportateur net d'oeufs. La production de fruits et de légumes frais a atteint en 1991 un volume de plus de 3 millions de tonnes et répond à 50 p. 100 de la demande intérieure de légumes et à 20 p. 100 de celle de fruits. L'Arabie saoudite est le plus gros importateur mondial de moutons sur pied; leur viande est très recherchée, et un certain nombre de projets d'élevage sont en voie de réalisation.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

On s'attend à ce que se poursuivent les programmes gouvernementaux visant à promouvoir l'expansion du secteur saoudien de l'agriculture au moyen de prêts à long terme sans intérêt et de subventions généreuses. Toutefois, on s'y attachera davantage à la réduction des coûts et à la diversification de la production, dans une perspective de diminution des importations.

En conséquence, il y aura en Arabie saoudite une demande de nouvelles techniques dans le domaine de l'exploitation agricole et de l'entretien. On s'y intéressera également à de nouvelles variétés végétales, comme les légumineuses à grains et à gousses et les pommes de terre. Il existe par ailleurs d'autres débouchés dans les domaines des aliments pour animaux, des produits agrochimiques (insecticides, engrais, etc.), du matériel de serre, des produits vétérinaires, du matériel d'irrigation et des pulvérisateurs.

3.23

ÉGYPTE

Malgré ses 6,5 millions d'acres de terres agricoles productives, l'Égypte ne parvient pas à nourrir sa population de 56 millions d'habitants, qui augmente de 2,2 p. 100 par année. L'Égypte importe environ 3,75 milliards de dollars US de produits alimentaires chaque année, y compris 6,6 millions de tonnes de blé, 1,4 million de tonnes de maïs, 70 000 tonnes de lentilles, 150 000 tonnes de poisson congelé, 605 000 tonnes d'huiles végétales et 3,5 millions de tonnes de beurre et de produits laitiers.

L'Égypte a importé pour plus de 16 milliards dollars US de produits agro-alimentaires en 1992 (janvier à août). La majeure partie des importations de produits alimentaires appartiennent cependant à la catégorie des produits bruts et semi-transformés, l'Égypte possédant une industrie de transformation alimentaire bien développée. L'Égypte importe aussi chaque année pour plus de 1,5 milliard de dollars en machinerie, engrais, pesticides, tourbe horticole et semences destinés au secteur agro-alimentaire.

Les exportateurs de produits agro-alimentaires devraient communiquer avec l'ambassade pour obtenir des conseils concernant les exportations vers l'Égypte et les relations avec le gouvernement égyptien et les secteurs particuliers.

Les experts-conseils en agriculture devraient aussi surveiller de près les nombreux projets liés à l'agriculture parrainés par des institutions comme la Banque Mondiale et les divers Fonds arabes, étant donné que ces projets sont ouverts à la concurrence et représentent une bonne partie des 2 milliards de dollars environ qui, chaque année, sont consacrés à l'amélioration de ce secteur de première importance.

DONNÉES DE BASE

Le secteur agro-alimentaire iranien offre des débouchés intéressants aux exportateurs canadiens désireux de pénétrer ce marché concurrentiel mais grandissant. La croissance démographique de l'Iran est la plus forte de toute la région; sa population, estimée à 60 millions en 1992, devrait selon toute attente continuer de croître de 2 à 3 % par an, ce qui signifie qu'elle pourrait atteindre 82 millions en 2001.



Le gouvernement iranien est conscient des besoins croissants en aliments et en denrées de base de sa population et tient pour prioritaire l'expansion de la production alimentaire du pays, tout en maintenant l'importation de certains produits alimentaires. Cette situation n'étant pas appelée à changer avant longtemps, elle offre d'excellentes possibilités aux exportateurs canadiens de produits alimentaires tels le riz, le boeuf et la volaille (abattage *halal* dans les deux cas), la farine, le blé et certains aliments préparés. En outre, à mesure que les autorités iraniennes chercheront à accroître la production alimentaire, les entreprises canadiennes pourront tirer parti des possibilités de vente de matériel agricole et de services connexes dont l'Iran aura besoin pour moderniser sa production alimentaire et en augmenter la capacité.

Deux ministères, dont les rôles évoluent, se partagent la responsabilité du secteur agricole. De façon générale, le ministère de la *Jihad-e-Sazandegheh* est responsable des importations de bovins laitiers et de l'expansion de l'industrie et des terres laitières en Iran, alors que le ministère de l'Agriculture joue le premier rôle dans le secteur de la production alimentaire. Les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes peuvent être classés dans les cinq domaines suivants.

Céréales et oléagineux :

La Commission canadienne du blé, autorité responsable de la commercialisation du blé canadien en Iran, entretient des rapports de longue date avec la Société commerciale générale d'Iran, qui est chargée des importations de céréales. À mesure que l'Iran accroît sa propre production, qui devrait atteindre 10,3 millions de tonnes en 1993, les possibilités de coopération technique dans le domaine de la manutention et de la gestion des céréales deviendront de plus en plus importantes. Les responsables iraniens ont manifesté un intérêt pour la production de semences de canola et pour la certification de l'huile de canola destinée à la consommation humaine. Comme l'Iran importe chaque année pour environ 400 000 tonnes d'huile comestible, le canola représente une possibilité inexploitée de ventes directes qui est peut-être parmi les plus intéressantes sur ce marché.

Matériel d'entreposage et de manutention des céréales :

L'Iran tient pour prioritaire d'accroître sa production de blé, d'orge et d'autres céréales. Les installations d'entreposage et le matériel de manutention des céréales qui existent en Iran sont insuffisantes et, dans certains cas, désuètes. Le ministère de l'Agriculture élabore un programme d'expansion et de modernisation qui offrira des débouchés aux entreprises canadiennes disposant de la technologie et de l'expertise nécessaires. Les transferts de technologie constitueront un important élément de l'expansion iranienne dans ce secteur.

Matériel et services agricoles :

Les entreprises agricoles à grande échelle sont peu communes en Iran, où les petites exploitations agricoles dominant largement. De ce fait, la demande de matériel agricole lourd est faible, sauf pour ce qui est des coopératives agricoles créées dans le sillage de la révolution islamique. En Iran, l'agriculture et la production alimentaire devront, à l'avenir, recourir à des techniques d'ensemencement et de récolte plus perfectionnées, et la demande de machines agricoles comme les semoirs, les arroseuses, les moissonneuses, l'équipement d'irrigation et le matériel du genre ira croissante. Dans la plupart des cas, sinon dans tous, les ventes de machinerie et de matériel agricole à l'Iran devront être assorties d'accords de transferts de technologie et éventuellement d'accords de fabrication locale, car l'Iran compte fermement devenir un fabricant et un fournisseur régional de ce matériel. Cela est également vrai dans le cas des stocks reproducteurs de volaille et du matériel et des services d'élevage avicole, pour lesquels la demande est forte en raison de la croissance démographique de l'Iran.

Les besoins de services agricoles, de formation en gestion agricole et d'échanges de spécialistes des techniques d'aridoculture iront en augmentant à mesure que l'agriculture iranienne se modernisera et délaissera des techniques qui n'ont pour ainsi dire pas changé depuis au moins une dizaine d'années.

Bovins laitiers et sperme et embryons de bovins laitiers :

À l'heure actuelle, le cheptel de bovins laitiers de l'Iran, réparti entre les producteurs individuels, est d'environ 2 millions de têtes. Les plus grandes exploitations laitières peuvent compter jusqu'à 1 500 ou 2 000 vaches. Beaucoup de ces vaches laitières ont été importées du Canada, des États-Unis, de l'Allemagne et des Pays-Bas. Les bovins laitiers canadiens jouissent d'une excellente réputation, tant pour la quantité que pour la qualité de leur lait. On peut donc prévoir une demande soutenue pour les bovins laitiers enregistrés, dont l'importation est maintenant régie par le ministère de la *Jihad-e-Sazandegheh*.

Pareillement, dans le cadre du programme iranien de reproduction de bovins laitiers, la demande de sperme de qualité et, dans une moindre mesure, d'embryons présentera de meilleures perspectives de ventes aux fournisseurs canadiens. Un séminaire sur la génétique des bovins laitiers, organisé à l'automne de 1992 par Agriculture Canada avec la coopération du ministère de la *Jihad-e-Sazandegheh*, a permis de faire valoir les compétences canadiennes dans ce domaine ainsi que les possibilités pour le Canada d'assurer des services de formation et autres.

Fournitures et médicaments à usage vétérinaire :

Dans ce secteur à peu près inexploité par le Canada jusqu'à présent, il existe d'intéressantes perspectives de vente de fournitures et de médicaments à usage vétérinaire de tous genres destinés aux 2 millions de bovins laitiers en Iran. La production locale de médicaments, de vitamines et d'additifs alimentaires, d'antibiotiques et d'autres produits à usage vétérinaire ne répond pas à la demande locale. Les importations provenant des pays de l'Europe de l'Est (considérées de piètre qualité) et de l'Europe occidentale (tenues pour très coûteuses) laissent aux fournisseurs canadiens de produits vétérinaires la possibilité de trouver un créneau intéressant sur ce marché. Dans ce secteur comme dans d'autres, les fournisseurs étrangers doivent être disposés à envisager des accords de coentreprise en vue d'une production locale.

RÉSUMÉ

La Jordanie, dont on dit souvent qu'elle possède toutes les caractéristiques d'une économie axée sur le pétrole - sans le pétrole -, a été durement touchée par la crise du Golfe. Si les conséquences de la guerre risquent de se faire sentir pendant encore un certain temps, les sinistres prédictions annonçant l'instabilité politique et l'effondrement économique ne se sont pas avérées, en partie à cause de l'argent injecté par les centaines de milliers de rapatriés du Koweït. On estime qu'il faudra 5 milliards de dollars canadiens pour absorber cette augmentation soudaine de population, qui entraînera cependant une hausse de la demande et un nouvel essor des investissements.



La Jordanie applique actuellement un programme de restructuration économique bien défini, soutenu par une aide internationale accrue. Le programme d'aide du Canada prend rapidement de l'ampleur, et les exportations canadiennes ont atteint des niveaux records en 1991, surtout dans le secteur des produits et du matériel agricoles. La normalisation en Irak favoriserait également la prospérité de la Jordanie, car le royaume Hachémite sert de voie d'entrée aux importations dont Bagdad a besoin en très grandes quantités.

Les politiques de restructuration adoptées par le gouvernement misent beaucoup sur la croissance des exportations de l'entreprise privée. L'industrie agro-alimentaire, déjà assez bien développée en Jordanie, est l'un des principaux moyens utilisés dans la réalisation de cet objectif. La crise du Golfe a aussi démontré la vulnérabilité de l'économie marchande de la Jordanie et le gouvernement attache une grande importance à la question d'assurer la sécurité des approvisionnements alimentaires par le développement de l'agriculture. En conséquence, plusieurs nouveaux investissements se font dans le secteur agricole, dans le but premier de remplacer les importations mais aussi en vue d'exporter les produits. Pareilles visées offrent de nombreuses possibilités aux exportateurs canadiens de produits et services agro-alimentaires.

Les effets de la crise du Golfe sur l'économie de la Jordanie ont confirmé au gouvernement jordanien la nécessité de mettre l'accent sur le développement agricole, afin d'assurer la sécurité des approvisionnements alimentaires et le remplacement des importations de produits de base. Par conséquent, on remarque une multitude de nouveaux investissements agricoles, consentis tant par le gouvernement que par le secteur privé, dans les régions situées dans le nord et le sud du pays. La vallée du Jourdain, depuis toujours le centre agricole du pays, assiste à une multiplication des investissements dans les nouvelles technologies, dont le but est d'accroître la production.

L'agriculture de la Jordanie, qui varie beaucoup d'une région à l'autre, peut être répartie en quatre régions principales : la vallée du Jourdain, les plateaux du nord, la région désertique et les plaines du sud.

La vallée du Jourdain

La vallée du Jourdain est le centre traditionnel de la production agricole en Jordanie; on y pratique surtout la culture des légumes et la culture en serre, à l'aide d'un système d'irrigation au goutte-à-goutte. Les terres de la vallée, exploitées au maximum, comportent un taux élevé de salinité et de chlorure de potassium et exigent par conséquent une utilisation considérable de tourbe, de terreau et d'engrais. Les entreprises canadiennes y exportent chaque année plus de 500 000 \$ de terreaux et la tourbe canadienne, introduite au pays récemment, enregistre déjà de modestes ventes. Il existe aussi de bons débouchés pour les graines hybrides et autres produits d'horticulture, dont certaines variétés ont déjà été exportées par des entreprises canadiennes. On estime que les ventes canadiennes devraient atteindre 52 600 \$ cette année, surtout dans le domaine de la machinerie agricole.

Les plateaux du nord

Le Canada peut jouer un rôle actif dans l'agriculture des plateaux du nord, étant donné les similitudes que présente cette région avec l'Ouest canadien. La région, qui reçoit 250 mm de pluie par année, se prête à l'aridoculture et constitue une terre d'élection pour la culture du blé, de l'orge, des lentilles, des pois chiches et autres légumineuses. C'est aussi dans les plateaux que se concentre l'élevage laitier (40 p. 100 du cheptel laitier de la Jordanie).

Un projet de mécanisation de la culture des lentilles, financé par l'ACDI en collaboration avec l'Organisation jordanienne de coopération, a connu un vif succès comme moyen de transfert technologique. Le projet, d'une durée de deux ans, a su démontrer l'utilisation qui pouvait être faite du matériel et de l'expérience du Canada pour mécaniser la préparation et l'ensemencement des sols ainsi que la récolte des lentilles. Le gouvernement et les entreprises ont été ravis des résultats obtenus, ce qui présage d'excellents débouchés pour les ventes de matériel agricole.

Les régions désertiques de l'est

Les régions désertiques de l'est dépendent à la fois de l'agriculture irriguée et non irriguée. On y cultive surtout les légumes, l'orge, le blé et les légumineuses; l'expérience du Canada dans les plateaux du nord devrait favoriser de nouveaux débouchés dans cette région. Il est bon de mentionner que l'eau constitue ici le facteur déterminant quant aux perspectives de mettre en oeuvre un programme d'agriculture qui soit rentable et efficace.

Les plaines du sud

Cette nouvelle région agricole est en grande partie un désert qui exige un système d'irrigation par rampes pivotantes articulées très poussé, semblable à celui utilisé dans le sud de la Saskatchewan. La région offre de bonnes possibilités non seulement pour la culture des céréales, jusqu'à maintenant la culture de base, mais pour toute une gamme d'autres produits. Le Canada est déjà très présent dans les plaines du sud où l'ACDI a financé dans le cadre de son Programme de coopération industrielle un projet de grande exploitation de blé et où des variétés de pommes de terre de semence du Canada, introduites récemment, ont connu un vif succès. Les grandes exploitations sont devenues de bons clients pour les exportateurs canadiens de machinerie agricole, qui peuvent y réaliser des ventes très lucratives.

PRODUITS LAITIERS, BÉTAIL ET VOLAILLE

Ce sous-secteur est en train de devenir très important pour l'agriculture du pays. Plusieurs investissements et programmes de transfert technologique ont déjà été proposés dans le domaine de la biotechnologie, y compris des projets d'insémination artificielle et de transplantation d'embryon déjà en cours. Récemment, l'université de Jordanie lançait un projet de biotechnologie et de transplantation d'embryon, en collaboration avec l'université McGill, afin de relever la qualité du cheptel jordanien. Ce projet doit aussi inclure les régions avoisinantes.

La production locale de lait a pris rapidement de l'ampleur, dans le but surtout de fournir le lait de consommation et le yogourt. Récemment, des surplus ont été enregistrés et les producteurs ont protesté contre les importations de poudre de lait, à un moment où le lait est produit en trop grande quantité. Aucune usine n'est en mesure de transformer ces surplus de lait complet en produits dérivés et les producteurs n'ont souvent d'autre choix que de jeter le lait, ce qui entraîne un manque à gagner et un gaspillage de ressources. Pour régler le problème et éliminer les surplus, le gouvernement a adopté un décret obligeant les fabricants de produits laitiers à utiliser du lait frais plutôt que de la poudre importée. Les agriculteurs et entrepreneurs locaux ont pu ainsi profiter de nouvelles possibilités d'investissement, et l'intérêt pour le secteur laitier s'est accru rapidement.

Les possibilités de transfert technologique et de coentreprises sont excellentes dans ce secteur. Un expert canadien, grâce à l'aide financière de l'ACDI, s'est rendu en Jordanie récemment pour visiter les exploitations laitières et étudier la faisabilité d'en créer de nouvelles. La situation constitue une occasion unique pour les fournisseurs canadiens de machinerie laitière ainsi que pour les transferts technologiques entre les deux parties.

Le sous-secteur de la volaille est bien développé et la Jordanie exporte des oeufs dans plusieurs pays avoisinants. Les entreprises canadiennes réussissent à vendre en petite quantité des couveuses artificielles et des animaux reproducteurs, mais la faible production locale de provendes nuit considérablement au développement du secteur.

La disponibilité des aliments pour animaux constitue un problème grave en Jordanie et restreint passablement les débouchés du secteur. La production locale de protéines ou de concentrés est faible, voire même inexistante, et les matières brutes sont importées pour transformation dans les fabriques locales. Par conséquent, le pays doit importer de grandes quantités de viande fraîche et congelée. Plusieurs entrepreneurs locaux ont communiqué avec la mission du Canada pour en savoir plus sur la technologie canadienne de production d'aliments pour animaux; les initiatives en ce domaine pourraient donc profiter d'excellents débouchés. Des négociations sont en cours entre un fournisseur canadien et un entrepreneur local au sujet d'un projet clés en main de fabrique d'aliments pour animaux en Jordanie.

Étant donné la faible production locale de fourrage, la Jordanie offre de grandes possibilités pour l'exportation de cubes de luzerne déshydratée. La production jordanienne annuelle de luzerne ne suffit pas à la demande, ce qui cause de graves pénuries entre les mois de mars et août. Ces pénuries étaient généralement comblées par les importations en provenance d'Arabie saoudite, mais cette source s'est tarie et les fournisseurs canadiens peuvent profiter d'excellents débouchés. Les efforts des exportateurs canadiens, visant à lancer sur le marché jordanien des produits d'alimentation animale de qualité supérieure, ont été entravés par les coûts élevés du transport dans ce marché très sensible au prix. Les quantités requises étant maintenant plus élevées, les produits canadiens pourraient être plus compétitifs si les exportateurs regroupaient les expéditions à un plus grand nombre d'importateurs.

LES PRODUITS AGRICOLES DE BASE

Les exportations canadiennes de produits agricoles de base ont beaucoup augmenté au cours des cinq dernières années. Les légumineuses, le millet, les produits farineux et les produits à base de graines oléagineuses ont tous été présentés aux acheteurs locaux récemment. Des efforts ont été entrepris pour lancer les graines oléagineuses, y compris le colza Canola, afin de présenter ce produit comme une solution de remplacement aux importations d'huile de maïs et de soja. Un projet de coentreprise entre un entrepreneur local et une société canadienne, visant à créer une usine de concassage de colza, a été soumis à l'approbation du ministère jordanien de l'Industrie. Un certain nombre de grandes entreprises jordaniennes étudient aussi la possibilité de semer du colza destiné à leurs usines de transformation de produits alimentaires.

L'exportation de blé vers la Jordanie présente des difficultés de taille pour le Canada, en raison des achats de grains subventionnés auprès des fournisseurs américains et européens; toutefois, l'orge, l'avoine et la farine offrent d'excellents débouchés aux producteurs canadiens. Le ministère jordanien des Approvisionnements se charge de virtuellement tous les achats, qui sont soumis à des appels d'offres internationaux.

Récemment, l'ACDI a aidé une entreprise canadienne à exporter une cargaison de pommes de terre de semence, à titre d'essai, dans le but de faire connaître les différentes variétés de ce produit canadien en Jordanie. L'essai s'est révélé très concluant et l'on prévoit des ventes importantes de ce produit. En outre, une entreprise locale qui a participé à ces essais négocie actuellement avec une société canadienne dans le but d'ouvrir en Jordanie une usine de pommes de terre frites congelées dont la matière première serait les pommes de terre canadiennes.



LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS

Bien que le Canada ait réalisé dans le passé de grands progrès dans la promotion de produits en conserve et embouteillés, les importations de la Jordanie dans ce domaine ont diminué en raison de la conjoncture économique. Cela signifie donc que les meilleurs débouchés se retrouvent dans la participation au développement de l'industrie de transformation. Les investisseurs locaux, qui désirent avant tout remplacer les importations, étudient sérieusement les possibilités d'investissement dans le secteur de la transformation, surtout en ce qui concerne les fruits et légumes produits dans la vallée du Jourdain. Cette augmentation considérable de l'activité industrielle pourrait bénéficier de la technologie et de l'expérience canadiennes, soit par le biais de coentreprises, d'accords de licence ou de ventes directes de matériel.

CONCLUSION

La volonté de la Jordanie de remplacer ses importations et l'augmentation du nombre de nouveaux projets, favorisée par l'argent injecté par les rapatriés du Golfe, devraient continuer d'offrir d'intéressants débouchés aux exportateurs canadiens. Les produits et services énumérés ci-dessous sont ceux qui offrent les meilleures possibilités.

- Conseils et autres services dans le domaine agricole.
- Conseils en matière de production et d'exploitation laitières.
- Technologies de production et de transformation de fourrage, y compris la transformation du colza.
- Engrais, pesticides et produits d'enrichissement du sol.
- Technologie et services en matière d'aridoculture.
- Matériel et services en matière de transformation des produits alimentaires.
- Amélioration génétique du cheptel laitier et médecine vétérinaire.
- Semences de tous genres, y compris les légumes et les céréales.
- Serres et systèmes d'irrigation.

3.26

ÉTATS DU GOLFE

AGRO-ALIMENTAIRE ET PECHE

Les sociétés canadiennes ne font que commencer à explorer les possibilités qui s'offrent sur le marché des produits, du matériel et des services de soutien liés à l'agro-alimentaire et à la pêche. Les marques américaines et européennes dominent les tablettes des supermarchés, et les structures de la consommation suivent de plus en plus le modèle nord-américain, même si les préférences sont différentes. Les produits canadiens ne sont généralement pas visibles, sauf pour la gamme de produits McCain, que l'on trouve partout dans la région. L'ambassade reçoit un flot constant de demandes de renseignements sur des fournisseurs canadiens potentiels de produits alimentaires et agricoles transformés. Ce marché doit être abordé avec soin puisque nos concurrents y jouissent d'avantages nets pour toute une gamme de produits semi-transformés et de marque. Mais le marché semble offrir des possibilités pour les aliments fins, les fruits de mer et les breuvages - pour lesquels les consommateurs de la région pourraient être prêts à payer des prix plus élevés.

En ce qui concerne l'agriculture et la pêche, on note l'émergence de véritables marchés dans les Émirats arabes unis et à Oman. Abou Dhabi s'est spécifiquement engagé à améliorer, sur le plus long terme, son auto-provisionnement en diverses cultures et en cheptel; il s'est réservé à cette fin quelque 60 millions \$ pour les cinq prochaines années. Il devrait y avoir des possibilités pour les compétences canadiennes en aridoculture, les systèmes de gestion des récoltes, les semences, le matériel génétique, les fourrages, les services de soutien agricole et les services de consultants. À Oman, les débouchés sont en rapport avec la mise en valeur des ressources marines de l'Émirat.

Le Maroc est un pays de tradition agricole, et ce secteur reçoit de la part des autorités marocaines une attention particulière. Le Maroc reste toutefois dépendant pour une partie de ses besoins alimentaires.

AGRICULTURE ET ALIMENTATION

Produits et services pour lesquels il existe des opportunités de marché

Services conseils, machineries et équipements agricoles, produits laitiers, animaux d'élevage, aliments pour bétail...

Taille du marché

Entre 500 et 600 millions de dollars canadiens.

Principaux pays concurrents/fournisseurs

- France
- Benelux
- Espagne
- USA
- RFA

Financements

Il existe certains projets agricoles qui bénéficient de financements multilatéraux (Banque mondiale, Banque africaine de développement, etc...), par l'intermédiaire de la Caisse Nationale de Crédit Agricole qui est le principal instrument financier pour le développement du secteur agricole. Les produits alimentaires sont en général payables par crédit documentaire à 120 ou 180 jours.

AGRO-ALIMENTAIRE

Le Secteur agro-alimentaire marocain regroupe environ 1500 unités (1/3 de l'ensemble des unités industrielles) et réalise un chiffre d'affaires qui avoisine 4,5 milliards de dollars, dont 600 millions de dollars à l'exportation. Certaines branches du secteur sont davantage développées: minoteries, boissons, conserves de fruits, conserves de légumes, conserves de poissons. D'autres branches offrent des possibilités particulièrement intéressantes, à savoir les entreprises sucrières, les entreprises laitières, et celles des oléagineux et des huiles. Il existe des possibilités de partenariat et de transfert technologique dans les domaines de transformation et la valorisation des produits agricoles et halieutiques (plats cuisinés, filets de poisson, etc), la transformation des produits d'élevage et du lait (production de cachères, pâtés, valorisation de la viande, production de fromage et yaourt, lait en poudre, beurre, crème glacée, etc) et la conservation des aliments et notamment la réfrigération industrielle et commerciale et la conservation par ionisation. On constate une grande concentration d'activités dans le secteur agro-alimentaire marocain où quelques groupes importants réalisent environ 70% du chiffre d'affaires de ce secteur.

Activités de promotion

- Projet de mission agricole au Maroc en 1993;
- Projet de visite au Canada de décideurs du secteur de l'agro-alimentaire en 1993.

3.28

SYRIE

RÉSUMÉ

La Syrie est l'un des rares pays du Moyen-Orient qui soit bien pourvu en ressources d'eau et en terres agricoles, en plus de compter une population, fort créative, de 14 millions de personnes. Le potentiel économique diversifié du pays a été entravé jusqu'à tout récemment par le manque chronique de devises et de crédits occidentaux ainsi que par une économie dirigée érigée alors que les liens économiques et politiques avec l'ancien bloc de l'Est étaient intenses.

La situation est en train de changer. La découverte d'importants gisements de pétrole, au moment où les relations avec l'ex-Union soviétique sont de plus en plus chaotiques, et l'aide financière (estimée à plus de 2 milliards de dollars US) que les pays arabes accordent à la Syrie en contrepartie de sa position au cours de la crise du Golfe permettent les perspectives les plus optimistes. La Syrie, qui de pays importateur de pétrole est en train de devenir un exportateur important, avec une production de près de 500 000 barils par jour, se relance rapidement et émerge aujourd'hui comme un marché très intéressant pour les exportateurs canadiens.

L'agriculture syrienne, qui représente encore plus de la moitié de l'activité économique du secteur privé, offre un intérêt certain pour le Canada. La République syrienne s'étend sur plus de 70 000 milles carrés, dont un tiers composé de sols arables, et la culture dépend en grande partie des précipitations (seulement 20 p. 100 des sols sont irrigués). Le développement de ce secteur ayant été entravé par le manque d'argent pour importer les technologies occidentales et par les sécheresses persistantes, le pays a dû importer des quantités imposantes de nourriture (du grain en particulier) à la fin des années quatre-vingt. Le gouvernement utilisera les revenus générés par les exportations de pétrole pour mettre en oeuvre des programmes de modernisation dont le pays a grandement besoin, ce qui devrait créer de nombreux débouchés pour les fournisseurs canadiens de machinerie, d'engrais, de bétail et de matériel génétique.

PRINCIPALES CULTURES

Bien que le blé et l'orge occupent près de deux tiers des sols cultivés, le coton demeure la principale culture commerciale de même qu'un important fournisseur de revenus d'exportation. Une petite quantité de coton de qualité supérieure suffisant à la demande locale, le reste de la production est exporté, principalement en Europe. La betterave à sucre est une autre culture importante, ainsi que les pommes de terre, le maïs, les légumineuses, les légumes, les graines oléagineuses, le tabac et les lentilles. Le gouvernement subventionne directement les producteurs, particulièrement de légumineuses et de blé, en achetant les récoltes à des prix plus élevés que ceux du marché international, dans le but d'encourager la production, considérée comme essentielle pour assurer la sécurité des approvisionnements alimentaires.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES

Les débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens sont très encourageants, étant donné que de nouveaux investissements sont réalisés pour redonner à l'agriculture son ancienne vigueur et de nouvelles méthodes de production. Les grandes entreprises privées de développement agricole, qui consistent essentiellement en coentreprises formées par des investisseurs syriens ou étrangers et le gouvernement du pays, offrent un attrait particulier. Les possibilités sont nombreuses également dans le domaine des produits et services agricoles destinés aux fermes collectives de l'État, qui ont un urgent besoin d'une multitude d'intrants, dont de la machinerie, des graines, des pesticides, des engrais et de nouvelles technologies. Récemment, le gouvernement a lancé des appels d'offres internationaux concernant des projets clés en main visant à construire, entre autres choses, une usine de pesticides et d'insecticides, une usine de transformation du coton, des minoteries et des fabriques d'aliments pour animaux, ainsi que plusieurs grands projets de restauration des sols.



Bétail et alimentation animale

Le sous-secteur du bétail et de l'amélioration génétique croît rapidement et offre des débouchés considérables aux fournisseurs canadiens. Si le Canada a vendu du bétail à la Syrie dans les années soixante et soixante-dix, les ventes avaient pratiquement cessé depuis, le pays n'ayant plus de devises étrangères pour les importations. Les entreprises canadiennes tentent à nouveau d'entrer sur ce marché inactif depuis plusieurs années, qui a trouvé entre-temps d'autres sources d'approvisionnement. Les efforts sont consacrés surtout aux entreprises du secteur privé qui sont plus soucieuses de la qualité et qui désirent établir des fermes modèles bien organisées. Bien que l'on s'attende que les importations de bétail soient faites en grande partie par les fermes collectives, celles-ci sont très sensibles aux prix et on croit que les entreprises privées offrent un plus grand potentiel dans l'immédiat.

De nouveaux débouchés sont évidents aussi dans le secteur de l'alimentation animale; la Syrie, qui produit peu de fourrage et qui manque d'espace d'entreposage, ne peut suffire à la demande intérieure et les pénuries se font sérieusement sentir durant les mois d'été. On remarque donc un intérêt grandissant, surtout de la part du secteur privé, pour la construction de fabriques d'aliments pour animaux.

Culture en région aride

Les techniques de culture en région aride canadiennes et les services qui y sont reliés pourraient certainement contribuer à l'essor de l'agriculture syrienne. Les meilleurs débouchés se retrouvent dans les domaines de la préparation et de l'ensemencement des sols et dans le matériel de récolte conçu pour la culture à grande échelle du blé, des légumes et des légumineuses ainsi que pour la production de fourrage destiné à un nombre croissant d'élevages de moutons et de parcs d'engraissement de bovins.

Les entreprises canadiennes ont réussi à pénétrer les secteurs de la recherche agricole et des services techniques en Jordanie, en participant à des programmes de recherche sur l'aridoculture et la mécanisation de la culture des lentilles. La Syrie devra reconnaître les avantages de la mécanisation à grande échelle, et il faudra consacrer beaucoup d'efforts de promotion pour percer sur le marché de la machinerie, qu'il s'agisse de machines à ramasser les roches, de semoirs, d'andaineuses ou autre matériel de récolte.

Semences spéciales

Les semences spéciales pourraient occuper une bonne part du marché de la Syrie, mais il faudra pour pénétrer le marché offrir des mesures incitatives alléchantes et des prix qui peuvent concurrencer ceux des autres fournisseurs, principalement les Européens qui dominent le marché depuis longtemps. Des essais menés récemment pour introduire les pommes de terre de semence canadiennes en Syrie, financés par Potatoes Canada, ont donné des résultats très concluants.

Produits alimentaires de base

Le blé, plus que toutes les autres céréales, offre les meilleurs débouchés. Bien que les prévisions concernant les récoltes locales pour l'année 1992 soient les plus optimistes depuis cinq ans, les besoins sont encore immenses; on estime que les importations pourraient atteindre 1,5 million de tonnes de blé farineux et de farine. Les exportations de blé canadien en Syrie ont été supplantées par les fournisseurs européens au début des années quatre-vingt, car ces derniers pouvaient subventionner les achats de blé et de farine en offrant du financement. Il convient toutefois de noter que ni les États-Unis, ni l'Australie ne vendent de blé à la Syrie. Récemment, le gouvernement syrien a montré un intérêt certain envers le blé canadien car il souhaite diversifier ses sources d'approvisionnement.

Autres produits alimentaires

Les exportations canadiennes de produits alimentaires en Syrie ont beaucoup souffert des contingents imposés sur les importations du secteur privé en 1987. Le régime des importations vient cependant d'être libéralisé, et les produits alimentaires canadiens tels le miel, les jus, les confitures, l'huile et les graines oléagineuses ont d'excellentes chances de se réapproprier une bonne part du marché syrien. Des entrepreneurs privés, qui songent à créer une fabrique d'aliments pour bébé, montrent de l'intérêt pour l'expérience canadienne et pourraient être intéressés à former une coentreprise, à signer un accord de licence ou à profiter d'un soutien technique et d'une source d'approvisionnement en matériel. En 1991, soixante-cinq nouvelles usines de transformation de produits alimentaires ont été créées grâce à la nouvelle loi sur les investissements, qui vise à encourager la participation du secteur privé, tendance qui devrait s'amplifier.

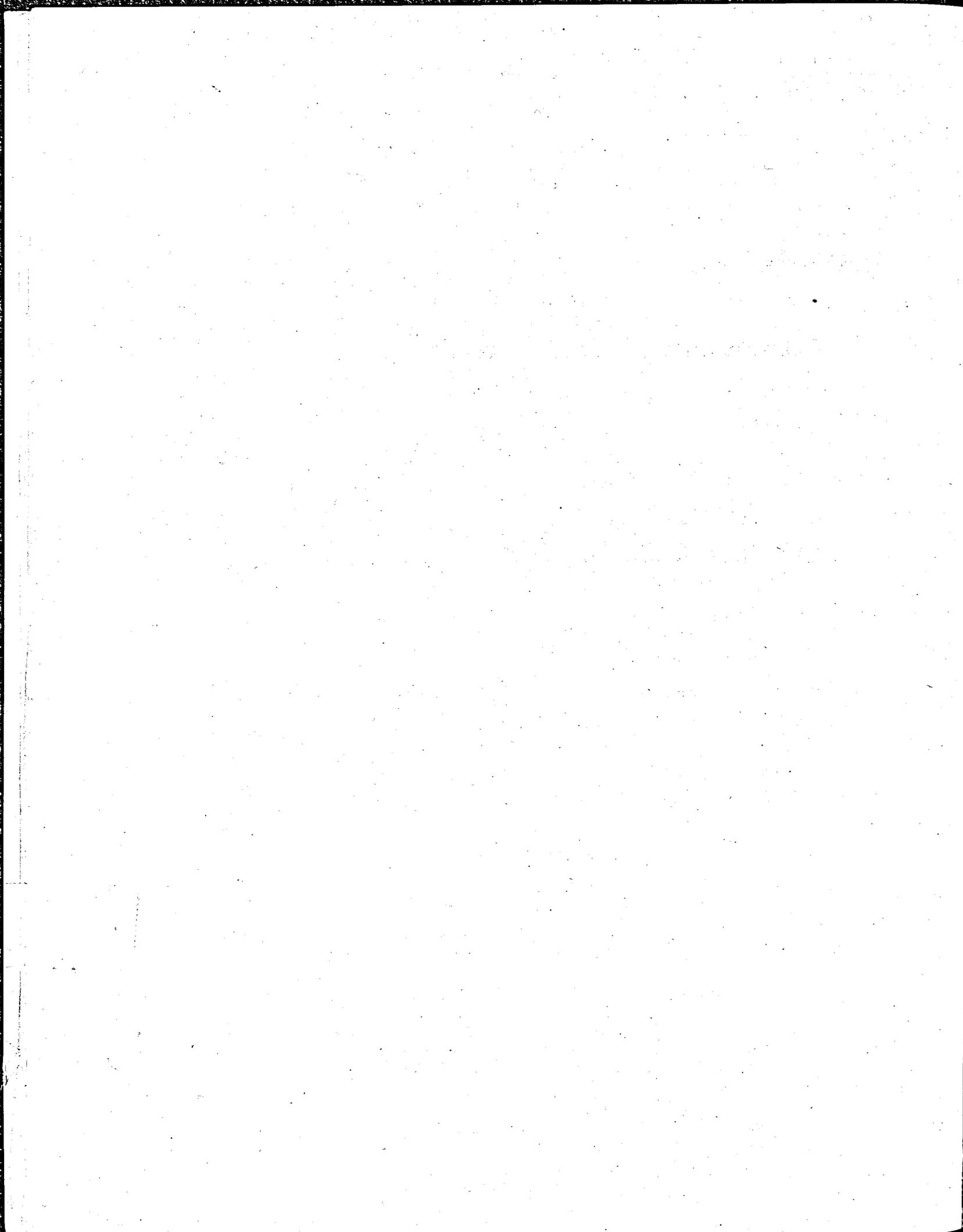
CONCLUSION

Cet intérêt de la Syrie pour l'agriculture et l'industrie agro-alimentaire, au moment où les changements économiques et politiques se précipitent, offre des débouchés très prometteurs. Les possibilités commerciales sont particulièrement bonnes dans les domaines du cheptel laitier, des matériaux génétiques, du matériel relatif à l'élevage laitier et à l'engraissement et de la technologie d'aridoculture.

Le développement de l'agriculture en Syrie devrait entraîner une très forte demande pour le matériel agricole, si difficile à importer auparavant; nous estimons que les produits et services énumérés ci-dessous offrent les meilleurs débouchés.

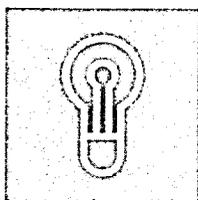
- Technologies et services d'aridoculture.
- Produits de base, y compris le blé, la farine et les pommes de terre de semence.
- Matériel de transformation des aliments.
- Cheptel laitier et matériel génétique.
- Produits d'amélioration du bétail, y compris en médecine vétérinaire.
- Engrais et pesticides.
- Matériel et services relatifs à l'alimentation animale.
- Matériel de broyage et de manutention.

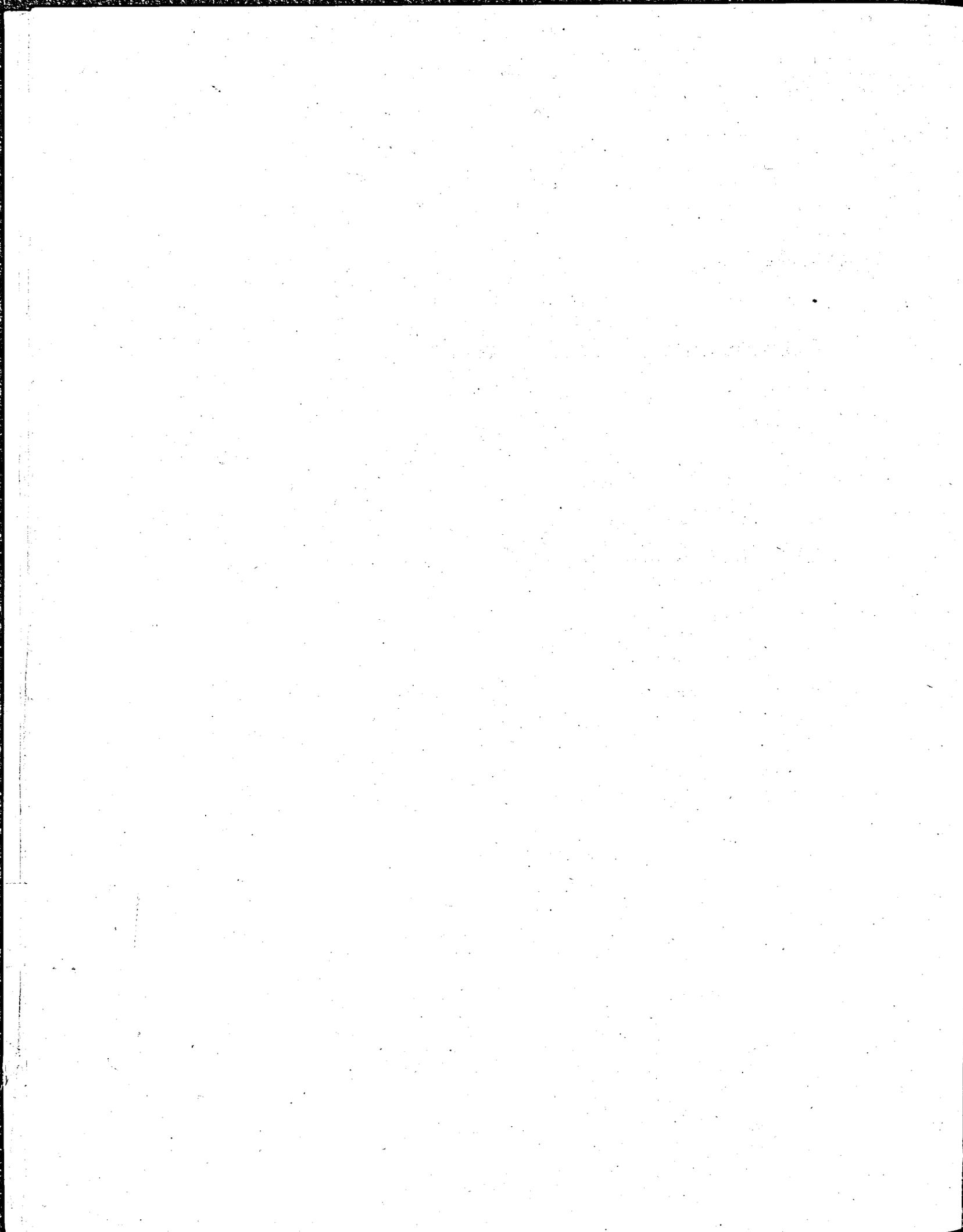
Les exportateurs canadiens doivent agir rapidement pour regrouper leurs représentants et leurs associés, s'ils veulent profiter des possibilités qui s'offrent. La participation à des démonstrations et à la recherche agricole ainsi que la prestation de services techniques constituent d'excellents moyens de faire connaître le matériel et les produits agricoles canadiens. Les entreprises intéressées par le marché syrien peuvent communiquer avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Amman, en Jordanie, pour obtenir de l'aide.



ENERGIE

- 3.31 Égypte
- 3.32 Iran
- 3.33 Koweït
- 3.34 Maroc





Le secteur du matériel et des services liés à la production et au transport d'énergie électrique devrait offrir, au cours de la prochaine décennie, des possibilités accrues aux fournisseurs canadiens.

L'Égypte comble ses besoins actuels en électricité au moyen de 40 centrales interreliées possédant une capacité de production d'environ 13 000 mégawatts, dont 50 p. 100 proviennent de l'énergie thermique, 26 p. 100 de turbines à gaz à cycles combinés et 24 p. 100 de l'énergie hydro-électrique. Le transport se fait grâce à un réseau unifié de 7 400 km de lignes aériennes à haute et basse tension reliant la Haute-Égypte et l'usine hydro-électrique du barrage supérieur à la région du delta, en Basse-Égypte.

Le plan de développement quinquennal du gouvernement prévoit que des investissements de 3 milliards de dollars seront consacrés à la construction, à la rénovation et à l'agrandissement des installations de production, de transport et de distribution de l'énergie. Plusieurs centrales thermiques sont en cours de rénovation ou de construction, dans le cadre d'efforts visant à augmenter de 800 mégawatts par an, jusqu'à l'an 2 000, la capacité globale de production. Quatre projets de centrales hydro-électriques sont aussi en cours. Des appels d'offres ont déjà été lancés et d'autres le seront pour le câblage, les isolants, les conducteurs, les raccords, les tours, les sous-stations et les transformateurs.

Outre ses initiatives internes, l'Égypte joue un rôle de premier plan dans trois projets de réseaux de distribution d'électricité - l'Interconnexion Égypte/Zaïre, le Réseau nord-africain, qui doit un jour atteindre l'Europe via l'Espagne, et le réseau Europe/pays islamiques qui doit relier l'Égypte, la Jordanie, la Syrie, l'Iraq et la Turquie.

Le gouvernement égyptien veut en priorité diminuer ses importations par le biais d'une augmentation de la capacité de fabrication locale chaque fois que cela est possible. Il a d'ailleurs confié à Bechtel Égypte et EACL Canada la réalisation d'une étude visant à recenser les entreprises locales capables de s'allier à des partenaires étrangers pour produire du matériel destiné à l'industrie nucléaire si celle-ci devient réalité.

Le recours à l'énergie nucléaire est fréquemment invoqué comme solution aux futurs besoins énergétiques. Toutefois, en raison des contraintes financières existantes, du désir de l'Égypte de ne pas s'endetter davantage et, bien sûr, de la réticence de la population à l'égard de cette forme d'énergie après l'accident de Tchernobyl, le projet demeure pour le moment en suspens. L'Égypte a néanmoins autorisé, au titre de ses activités de recherche, l'attribution d'une somme de 60 millions \$ à un projet de miniréacteur, et devrait investir jusqu'à 200 millions \$ dans d'autres projets et activités de recherches, en vue de tirer parti des derniers progrès réalisés dans le domaine de la technologie nucléaire moderne.

DONNÉES DE BASE

La capacité iranienne de production d'énergie est actuellement de 16 600 MW. Toutefois, vu la croissance démographique de l'Iran (3,5 % par an), son urbanisation accélérée ainsi que la modernisation et l'expansion de l'industrie nationale, les demandes qui s'exercent sur le système de production d'énergie électrique sont bien en deçà de sa capacité. Bien que l'économie soit en croissance, ses possibilités d'expansion sont en fait entravées par l'insuffisance ou la non-fiabilité des sources d'énergie. Malgré une amélioration récente de la situation, des interruptions journalières de l'alimentation en électricité d'au moins une heure sont chose courante dans de nombreuses régions du pays.

Pour remédier à cette situation, les autorités iraniennes ont mis le secteur de l'énergie (ainsi que l'industrie pétrolière) parmi les secteurs prioritaires dans le Plan quinquennal de 1990-1994. À cette fin, 5,8 milliards de dollars US seront affectés au développement du secteur de l'énergie au cours de la période 1989-1994, environ 60 % de cette affectation ayant été dépensée jusqu'à présent. Le ministère de l'Énergie signale que la production d'énergie a augmenté d'environ 13 % par an depuis le début du Plan quinquennal. Les autorités iraniennes ont fixé comme cible, pour la fin du siècle, une capacité installée d'environ 36 300 MW.

Le budget du ministère de l'Énergie pour 1992-1993 prévoit les affectations suivantes :

- 650 milliards de rials pour les immobilisations;
- 1,35 milliards de dollars US pour les immobilisations;
- 300 milliards de rials pour les frais d'exploitation et d'entretien des installations existantes.



HYDRO-ÉLECTRICITÉ

Le plan d'investissement de 1990-1998 envisagé par le ministère de l'Énergie met l'accent sur la production hydro-électrique. Cette source a fourni 1 968 MW d'énergie en 1990, et l'on espère que cette production aura plus que triplée d'ici 1996, pour atteindre 6 620 MW. Cela représenterait plus de 20 % de la capacité de production de l'Iran. Les turbines à vapeurs, qui répondent actuellement à 50 % des besoins de l'Iran en énergie électrique, compteront pour 66 % de sa consommation à la fin du siècle, une fois achevées les nouvelles centrales et la modernisation des installations existantes.

ÉNERGIE ATOMIQUE

L'Administration de l'énergie atomique d'Iran souhaite accélérer son programme de développement de l'énergie nucléaire. L'annonce faite en septembre 1991 par le Président Rafsanjani, selon laquelle l'Iran ira de l'avant avec ses projets de construction d'un certain nombre de centrales nucléaires au cours des dix prochaines années, montre clairement que le programme nucléaire jouit d'un appui entier de la part de l'État. Cela étant dit, aucun des pays occidentaux apte à collaborer avec l'Iran à la construction d'installations de production d'énergie nucléaire n'a manifesté de l'intérêt. Par exemple, l'Allemagne, en dépit des pressions politiques considérables exercées par le gouvernement iranien, a déclaré officiellement que les entreprises allemandes ne reprendraient pas la construction de la centrale nucléaire de Buchehr (interrompue au début de la révolution islamique). La Chine est le seul pays dont on sait qu'il a promis à l'Iran un accès à sa technologie nucléaire. Des facteurs d'ordre politique et des inquiétudes quant à la prolifération nucléaire rendent des plus improbables la participation d'entreprises canadiennes dans ce secteur de la production énergétique.

PARTICIPATION CANADIENNE

Un certain nombre d'entreprises canadiennes — Acres, Monenco, Babcock and Wilcox, The Howden Group et Trench Electric Ltd. — ont fait des percées intéressantes dans le secteur de l'énergie en Iran. Même les entreprises canadiennes qui ne sont pas implantées sur ce marché devraient y trouver de nombreuses possibilités, compte tenu du nombre considérable de projets qui sont prévus, qu'il s'agisse de nouvelles constructions ou de modernisation des centrales existantes. Les contrats déjà accordés par Tavanir représentent environ 9 500 MW des 19 700 MW nécessaires pour atteindre la cible de 36 300 MW fixée par l'Iran pour la fin du siècle. Selon toute attente, des appels d'offres seront lancés au cours des quelques prochaines années pour la construction de centrales de 1 000 MW comme celle dont Babcock and Wilcox est le maître-d'oeuvre.

3.33

Koweït

GÉNÉRATION D'ÉNERGIE

Les ministres des États du Golfe ont accepté le concept d'un réseau électrique interconnecté reliant les États membres du CCG. Le coût total du projet est évalué à 1,2 milliard de dollars canadiens dont le tiers sera supporté par l'Arabie saoudite et le Koweït. La première phase connectera le Koweït, l'Arabie saoudite et Bahreïn. Hydro-Quebec International a participé à l'étude de préfaisabilité commandée par le CCG. La plupart des réseaux électriques nationaux devront voir leur stock de capital augmenter avant l'introduction du réseau commun. Il existe des possibilités pour la génération et le transport d'énergie H.T., la correction des problèmes rencontrés par les centrales électriques, le suivi des systèmes et les services à l'utilisateur. Dans la région, les grandes unités de dessalement sont habituellement aménagées près des centrales électriques et sont exploitées par la même régie publique. Par ailleurs, les régies d'électricité sont conscientes de la vétusté, de l'inefficacité et du coût d'exploitation de leurs installations actuelles. La privatisation, y compris l'injection de capitaux étrangers et l'introduction de systèmes de gestion, est l'une des options qui sont actuellement examinées par le Koweït.

3.34

MAROC

PRODUCTION D'ÉNERGIE

Secteur en croissance continue au Maroc. La consommation énergétique marocaine augmente de 4% /an mais de 6 à 7% pour l'électricité.

PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

- Equipements et matériels pour l'industrie électrique;
- Services d'ingénierie, services d'entretien et de maintenance des infrastructures et installations électriques, formation, rationalisation des consommations d'énergie, etc...
- Gaz naturel:
 - Etude d'ingénierie pour l'introduction du gaz naturel au Maroc grâce au passage du gazoduc Maghreb-Europe (prévu pour 1995);
 - Conversion des industries au gaz naturel;
 - Equipements et services pour le transport du gaz naturel.

TAILLE DU MARCHÉ

Environ 400 millions de dollars canadiens par an.

PRINCIPAUX PAYS CONCURRENTS/FOURNISSEURS

- France
- Benelux
- Espagne
- USA
- RFA

FINANCEMENTS

Secteur demandeur de financement. Quelques financements multilatéraux (Banque mondiale, Banque africaine de développement) disponibles notamment pour le programme d'électrification rurale.

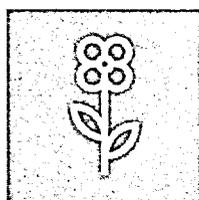
ACTIVITÉ DE PROMOTION

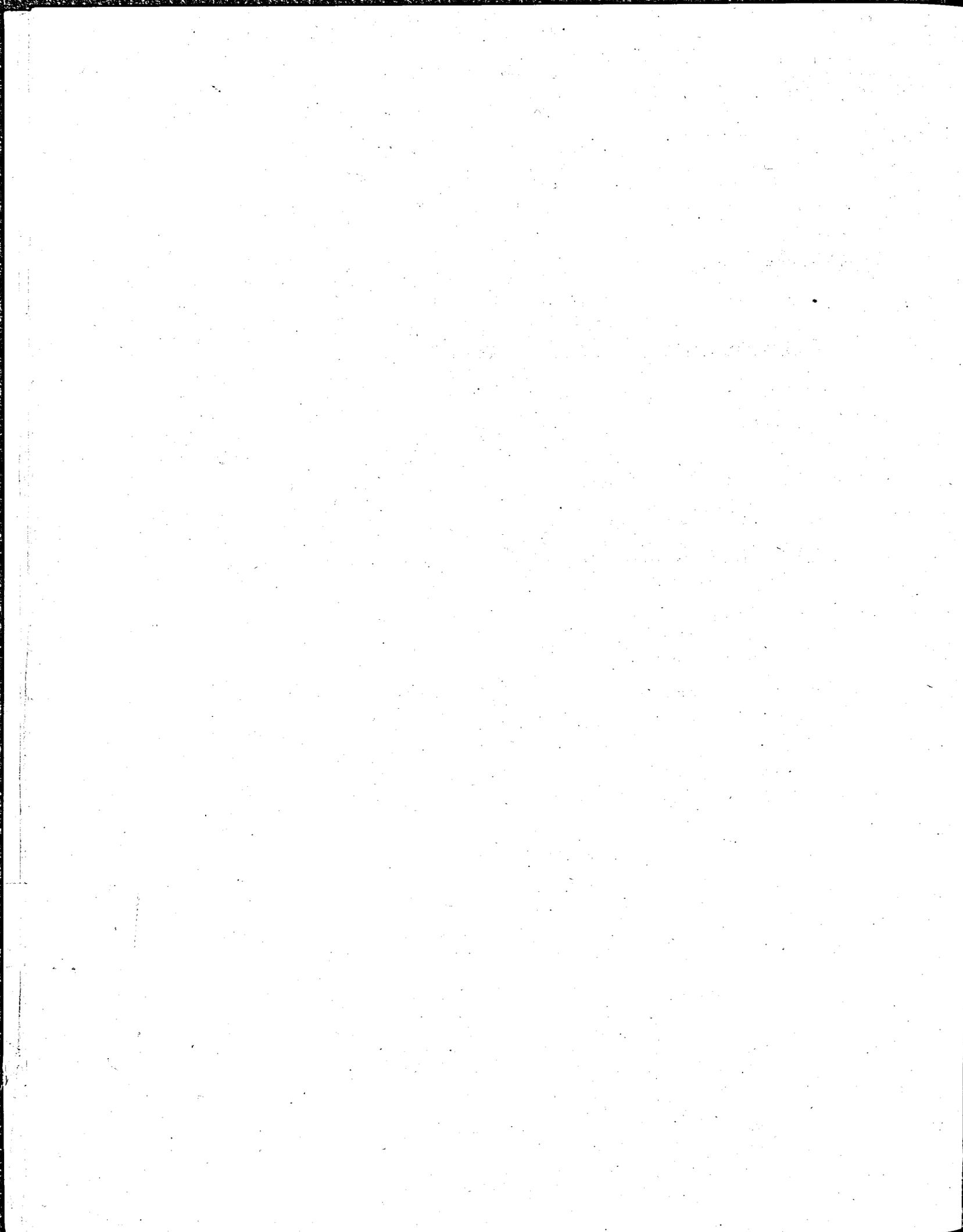
Projet de mission au Maroc de sociétés canadiennes du secteur de l'énergie, y compris le gaz, au cours de 1994.



ENVIRONNEMENT

- 3.41 Égypte
- 3.42 Israël
- 3.43 Maroc
- 3.44 Tunisie





En raison du grand nombre d'autres priorités auxquelles il a eu à faire face, le gouvernement égyptien commence tout juste à s'éveiller aux questions environnementales. Bien qu'il soit extrêmement difficile, de ce fait, de cerner des projets dont la réalisation serait imminente ou même en voie de planification, la situation présente des avantages pour les entreprises canadiennes. En effet, le marché de l'environnement en Égypte en est à se structurer et à se définir. En s'établissant à pied d'oeuvre dès le départ, les entreprises canadiennes seront en bonne position pour exploiter les débouchés dès qu'ils se présenteront. L'obstacle le plus important est d'ordre financier : l'Égypte ne peut ni, vraisemblablement, ne veut acquitter les coûts de la dépollution. Des sources bilatérales ou multilatérales devront donc fournir le financement. En général, les pays ou les donateurs indiquent les sous-secteurs auxquels ils désirent contribuer. C'est ainsi que le Danemark, la Communauté européenne (CE), l'Italie, le Royaume Uni et les États-Unis ont manifesté un intérêt à l'égard de l'épuration des eaux d'égout; le Danemark contribue par ailleurs, avec l'Allemagne et la Banque mondiale, à un projet de réduction de la pollution atmosphérique dans une banlieue du Caire.

Le plan national d'intervention environnementale récemment achevé s'intéresse d'abord aux secteurs suivants : gestion des ressources en eau, gestion des ressources en sol, pollution atmosphérique, déchets solides, ressources aquatiques et littorales, institutions, préservation globale du patrimoine et meilleure sensibilisation du public aux questions liées à l'environnement. Le plan prévoit des investissements de l'ordre de 300 à 500 millions \$ US durant la phase I de sa mise en oeuvre, laquelle pourrait durer jusqu'à 5 ans. Le renforcement des institutions environnementales et les mesures destinées à réduire la pollution industrielle des eaux et de l'atmosphère constituent les principales priorités.

Un grand nombre de pays participent déjà à des projets visant la protection de l'environnement. Le Danemark, la Communauté européenne (CE), l'Italie, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, les États-Unis, la Finlande, l'Allemagne et la Suisse viennent en tête à cet égard. La Banque mondiale et le PNUD jouent aussi un rôle de premier plan dans le renforcement de l'organisme officiel chargé des affaires environnementales.

En ce qui concerne la contribution du Canada, l'ACDI a récemment offert au Caire un séminaire sur le Système d'information géographique (SIG). Ce séminaire s'inscrivait dans le cadre d'une étude de faisabilité dirigée par Énergie, Mines et Ressources Canada concernant la mise sur pied d'un système d'information environnemental en Égypte. SNC, une entreprise canadienne d'expertise-conseil, entame la seconde phase d'un projet de mise en valeur du Nil, lequel comporte un important volet environnemental et reçoit un financement de l'ACDI.

Pour pénétrer le marché égyptien, les entreprises peuvent avoir recours à des stratégies très diverses. Elles peuvent : (1) s'associer à des sources de financement multilatérales comme la Banque mondiale, l'ONU, la BAD, etc; (2) participer au programme environnemental de l'ACDI en Égypte; (3) vendre directement du matériel au gouvernement égyptien, ou à des projets particuliers; (4) se doter de représentants locaux; (5) collaborer avec les entreprises d'autres pays donateurs. Cette dernière approche peut se révéler particulièrement rentable lorsqu'il s'agit de technologies de pointe détenues uniquement par le Canada, et que le projet fait appel à un financement bilatéral. Actuellement, la mission entrevoit des débouchés possibles dans trois domaines : formation, matériel et services d'expertise-conseil.

Le plan directeur mis au point par l'Égypte est, en matière d'intervention environnementale, le seul exemple du genre au Moyen-Orient. L'Égypte a, historiquement, l'habitude d'exporter ses compétences vers les autres États arabes. Partant, tout succès que les entreprises canadiennes pourront remporter en Égypte pourraient donner lieu à des ventes de compétences spécialisées et de matériel sur d'autres marchés du Moyen-Orient, en collaboration avec l'Égypte. On ne saurait trop insister sur la relation qui existe entre cette dernière et les pays de la région, du point de vue du partage des connaissances et de la main-d'oeuvre.



L'ÉQUIPEMENT DE LUTTE CONTRE LA POLLUTION

Les fournisseurs de produits et de services destinés à la protection de l'environnement trouvent aujourd'hui en Israël un marché nouveau. Israël n'a créé un ministère de l'Environnement qu'en 1988, avant quoi la protection de l'environnement était peu réglementée. Il est probable que le pays se dote maintenant des lois nécessaires, devant une situation intolérable en matière d'environnement (pollution de l'air, déchets dangereux, épuration des eaux usées et élimination des résidus, recyclage des déchets solides, etc.). De plus en plus de groupes pressent le gouvernement israélien d'adopter de nouvelles lois environnementales et de faire respecter les lois actuelles. En outre, nous croyons que les principaux décideurs montrent une volonté réelle d'adopter une réglementation plus sévère dans tous les domaines reliés à la protection de l'environnement.

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Eau potable

La détérioration de l'eau est devenue en Israël le plus grave problème environnemental. L'eau potable provenant des deux principales formations aquifères présente des traces de divers polluants chimiques et microbiens, de nitrates, de métaux lourds, de carburants et de composés organiques toxiques, ainsi qu'un taux excessif de salinité.

Les eaux usées constituent un problème important. Après épuration, 60 p. 100 des eaux usées servent à l'irrigation. Israël projette de réutiliser, d'ici l'an 2000, environ 85 p. 100 de ses eaux usées. Le ministère de l'Environnement a invité, en toute priorité, plusieurs municipalités à moderniser et à agrandir leurs installations d'épuration des eaux usées et d'élimination des résidus.

Parmi les débouchés dans ce secteur figurent les technologies avancées de récupération des eaux usées ainsi que les services consultatifs en matière d'application de la réglementation environnementale.

Pollution de l'air

La production d'énergie, les transports et le secteur de la fabrication sont les principales sources de pollution de l'air, dont les niveaux sont constamment surveillés. Ces deux dernières années, plusieurs centrales électriques et raffineries ont été forcées par les autorités d'installer des épurateurs dans leurs installations. À l'heure actuelle, les automobilistes israéliens ne sont pas obligés d'utiliser le carburant sans plomb, disponible depuis peu. Outre les épurateurs et les filtres industriels, il existe des débouchés dans le domaine de la technologie et du matériel de lutte contre la pollution (p. ex., les dispositifs de réduction des émissions dans l'atmosphère). La plupart des véhicules utilisés dans l'industrie et le commerce consomment du carburant diesel, ce qui dégage une quantité excessive de gaz d'échappement, particulièrement dans les villes.

Déchets dangereux

On prévoit de construire un incinérateur de déchets dangereux aux installations d'élimination de Ramat-Hovav. Toutefois, le projet a été retardé en raison de la privatisation prochaine de la société d'État responsable de la gestion du site; on s'attend à ce qu'une décision soit prise au début de 1993. Il existe également des possibilités commerciales dans le domaine des incinérateurs de déchets biomédicaux.

Déchets solides

Israël élimine 98 p. 100 de ses déchets solides dans des décharges sanitaires. On dénombre plus de 100 sites d'enfouissement, répartis dans tout le territoire israélien. En dépit des efforts visant à limiter les dommages à l'environnement, ces sites soulèvent de plus en plus la controverse car le lixiviat s'infiltré dans la nappe phréatique. Israël a besoin de techniques d'élimination plus efficaces et de services de consultation. Deux grandes municipalités ont récemment lancé des appels d'offres pour des incinérateurs de déchets post-consommation.

Recyclage

À l'heure actuelle, Israël effectue peu de recyclage puisque l'on croit que ce n'est pas réalisable. Une fois la loi sur le tri des déchets adoptée, le recyclage des déchets post-consommation deviendra viable au plan économique.

Il existe des possibilités commerciales dans les domaines des services de consultation et du matériel de recyclage (p. ex., séparateurs, broyeurs).

On estime entre 30 à 60 millions de dollars américains sur trois ans le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens dans le secteur israélien de l'environnement. La plupart des sociétés étrangères qui soumissionnent dans le cadre d'appels d'offres locaux ont des représentants sur place. Traiter avec le gouvernement israélien ou les municipalités est une tâche laborieuse qui prend beaucoup de temps. Les sociétés américaines et européennes constituent les principaux concurrents. Aucune foire commerciale ne se tient en Israël dans le secteur de l'environnement. On prévoit envoyer en février 1993 une mission commerciale en Israël qui participera à un colloque sur la technologie; une visite au Canada devrait suivre à la fin de la même année.

Nous croyons que les services de consultation offrent des possibilités commerciales, car le gouvernement israélien a besoin d'aide dans l'élaboration et l'exécution de la réglementation sur la protection de l'environnement. En outre, de nombreux projets d'infrastructure sont inscrits au budget et bon nombre d'entre eux (en matière d'épuration des eaux usées, d'aménagement portuaire, etc.) nécessiteront des études d'impact sur l'environnement. Par ailleurs, les municipalités et les conseils locaux seront de plus en plus appelés à prendre en charge une partie de la responsabilité en matière d'approvisionnement en eau, d'épuration des eaux usées, d'élimination des déchets toxiques, etc. et devront faire appel à l'aide externe puisque la plupart ne possèdent pas les capacités internes nécessaires.

Il existe également des possibilités commerciales dans le domaine des transferts de technologie. Plusieurs grandes entreprises israéliennes ont décidé récemment d'affecter des ressources à la mise au point de «produits écologiques» et se sont montrées intéressées dans les coentreprises et le transfert de technologie avec des partenaires canadiens.

FINANCEMENT

Israël n'est pas admissible au financement de projets par la Banque mondiale ou la Banque africaine de développement. Toutefois, les exportations vers Israël sont admissibles à la garantie de la SEE; celle-ci est prête à fournir son concours aux projets satisfaisant aux critères établis. Dans le contexte des pourparlers de paix en cours, d'autres sources de financement multilatéral pourraient s'offrir aux projets régionaux.

Le secteur de l'environnement revêt une importance croissante au Maroc. La priorité va présentement à l'assainissement et au traitement des eaux, ainsi qu' à l'alimentation en eau potable. Quelques sociétés canadiennes y sont déjà actives dans ce domaine.

Les activités dans le secteur de la protection de l'environnement au Maroc connaîtront un accroissement et un élargissement importants au cours des prochaines années et le Canada, qui dispose d'une forte capacité dans ce domaine, pourrait y jouer un rôle notable.

PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ



1. Etudes de schémas directeurs d'assainissement, traitement et recyclage des eaux
2. Etudes géologiques
3. Etudes d'environnement, pollution, gestion de déchets
4. Etudes d'aménagement maritimes et portuaires
5. Equipements hydrauliques, géologiques, géophysiques
6. Matériel de laboratoires

TAILLE DU MARCHÉ

Le marché est présentement de l'ordre de 250 millions de dollars par année.

PRINCIPAUX FOURNISSEURS/CONCURRENTS

- France
- Espagne
- Allemagne
- U.S.A.

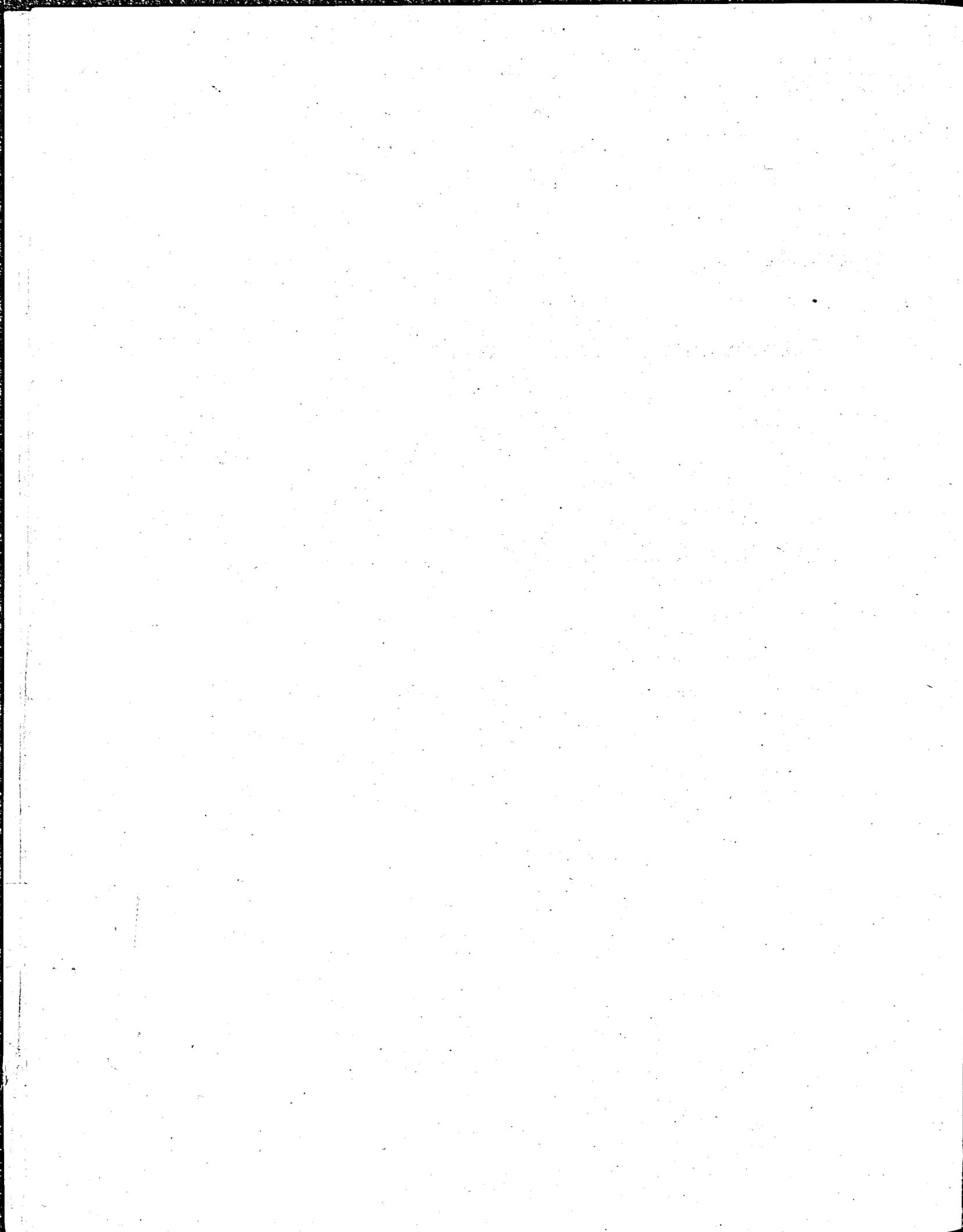
FINANCEMENTS

Secteur demandeur de financement. Financement Banque mondiale et BAD disponible pour projets d'assainissement des eaux. Quelques pays présentent des financements intéressants sous forme de dons.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

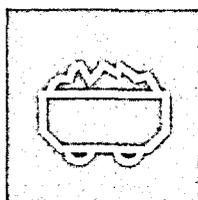
- Projet de participation de sociétés marocaines à Globe 1994
- Projet de mission Environnement du Canada en 1993

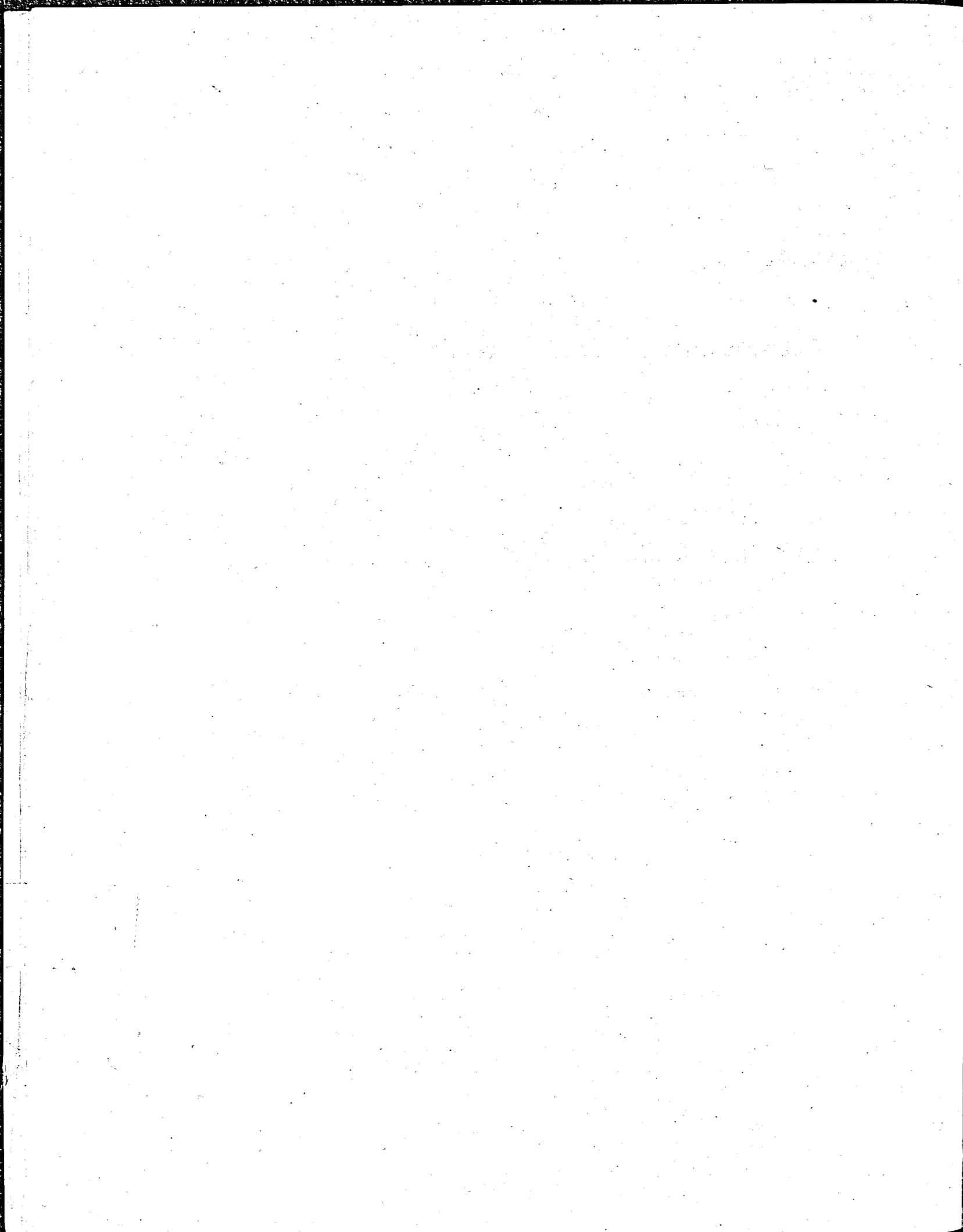
Avec la création récente du Ministère de l'Environnement et de l'Aménagement du territoire, la Tunisie manifeste un intérêt grandissant en matière de contrôle de la pollution (air, eau), particulièrement dans la région de Gabès, fortement polluée par l'industrie des phosphates. A ce chapitre, de bonnes opportunités existent pour la vente d'équipements et services de dépollution. Ce secteur bénéficiera, au cours des prochaines années, d'une assistance financière bilatérale importante; et souvent non-liée, de la part de plusieurs pays européens (ie Suède, Allemagne etc).



MINES

- 3.51* Arabie saoudite
- 3.52* Iran
- 3.53* Jordanie
- 3.54* Namibie
- 3.55* Tanzanie
- 3.56* Tunisie





3.51 ARABIE SAOUDITE

APERÇU

L'Arabie saoudite possède des ressources minérales, en grande partie non exploitées, qui sont prometteuses. Le pays investit actuellement dans le secteur minier en vue de diversifier une économie qui dépend du pétrole. Plus de 14 milliards de riyals ont été investis jusqu'à maintenant dans ce secteur. Malgré les possibilités qu'offrent les gisements miniers en Arabie saoudite, on a surtout investi dans l'industrie du traitement du minerai plutôt que dans l'exploration et la mise en valeur des gisements.

Le ministère du Pétrole et des Ressources minérales a fait connaître les réserves de plusieurs minéraux exploitables de nature commerciale. Il s'agit de l'or, de l'argent, du cuivre, du fer, de l'uranium, du zinc, de la chromite, du niobium, de la magnésite et de métaux rares. L'Arabie saoudite possède également des réserves de phosphates, de bauxite, de potasse, de gypse et de bentonite. On estime les réserves de phosphates à 4,47 milliards de tonnes, dont le taux de concentration est évalué à 19,4 p. 100.

L'Arabie saoudite exploite depuis 1988 la mine d'or de Mahd Ad'Dahab, dont on estime les réserves brutes à 1,2 million de tonnes et la production quotidienne moyenne à 400 tonnes. On y a extrait en 1991 3 800 kg d'or. La société Petromin, qui exploite la mine de Mahd Ad'Dahab, prévoit investir 200 millions de riyals en vue d'ouvrir une mine de magnésite.

Dans le secteur minier, l'Arabie saoudite a concentré ses investissements dans le traitement du minerai. La Saudi Iron & Steel Co., fondée par la société SABIC (Saudi Basic Industries Corporation), est en train d'accroître sa capacité de production de 1,4 à 2,2 millions de tonnes par année. La SABIC et la Gulf United Industries Corporation ont investi 4 millions dans la construction d'une usine spécialisée dans les alliages. Une grande société saoudienne, Alujain Corporation, tente d'amasser des fonds en vue de construire une aluminerie d'une capacité annuelle de 220 000 tonnes.

Le gouvernement saoudien est très actif dans la promotion du secteur des mines et des minéraux. Il a récemment mis sur pied une organisation spécialisée dans l'exploitation minière, Maaden, qui sera responsable des participations de l'État dans les coentreprises actuelles et éventuelles du secteur minier. Maaden est détenue par Petromin, société pétrolière appartenant à l'État, mais sera exploitée de façon autonome.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Au fur et à mesure que le secteur minier en Arabie saoudite se développera, les fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière et les cabinets d'ingénieurs miniers y trouveront un marché intéressant. Le gouvernement saoudien offre des incitatifs généreux aux coentreprises. Les sociétés canadiennes intéressées à former une coentreprise dans le domaine du traitement du minerai, plus particulièrement dans certains créneaux spécialisés, devraient envisager sérieusement d'investir en Arabie saoudite.

3.52 IRAN

DONNÉES DE BASE

L'Iran est doté de vastes ressources minérales, y compris des métaux ferreux et non ferreux comme le minerai de fer, le cuivre, le chromate, la bauxite, le plomb, le zinc, le titane, le magnésium et l'or. Parmi les principaux minéraux non métalliques, on compte le charbon, le soufre, le kaolin, la perlite, le mica et la pierre de construction et d'ornementation.

Le ministère des Mines et des Métaux est l'autorité responsable de l'industrie minière en Iran, à l'exception du secteur pétrolier et gazier. Le secteur minier représente actuellement environ 1 % du PIB de l'Iran. L'objectif de croissance de ce secteur a été fixé à 20 % par an, et l'on espère ainsi qu'il comptera pour 5 % du PIB à la fin de l'actuel Plan quinquennal de développement économique (1990-1994) et pour 10 % à mi-parcours du prochain plan quinquennal. Une affectation, en devises fortes, équivalant à 3 milliards de dollars US est prévue dans le Plan quinquennal pour l'importation de la machinerie, de l'équipement et du savoir-faire technique qui sont nécessaires au secteur minier.

Il y a actuellement 1 000 mines en Iran, dont 985 sont en exploitation. À peu près 40 % des mines sont exploitées par l'État, 20 % par le secteur privé et le reste par des coopératives. L'effectif total de la main-d'oeuvre minière est d'environ 60 000 personnes. Les autorités encouragent le secteur privé à accroître son activité, et le financement étranger est de plus en plus recherché.



PRINCIPAUX SECTEURS DE CROISSANCE

Selon le ministère des Mines et des Métaux, le sous-sol iranien recèle 5 % des gisements mondiaux connus de plomb, 3,5 % du cuivre et 2 % du zinc. Une importance particulière est accordée aux cinq métaux dits « stratégiques » — acier, cuivre, aluminium, plomb et zinc — et à l'exploitation des mines de minerais nécessaires pour soutenir leur production. Les pierres de construction et d'ornementation sont également considérées comme prioritaires puisqu'elles constituent une importante source de recettes étrangères.

Minerai de fer

La production de minerai de fer a augmenté de 24 % en 1990, atteignant 2,6 millions de tonnes. L'objectif fixé pour la fin du Plan quinquennal de 1990-1994 est de 5,4 millions de tonnes par an. Selon les estimations, les besoins en minerai de fer seront de 10 millions de tonnes par an une fois que la capacité de production sidérurgique sera passée de 3 millions de tonnes qu'elle est actuellement à 5,5 millions, au milieu des années 90. Les réserves des quatre plus grandes mines sont estimées à 2 000 millions de tonnes. La production actuelle provient surtout de la région de Baft, la mine de Chogart étant la plus importante. Les trois autres mines, celles de Chadour Malou, de Golgohar et de Sangan, en sont encore à l'étape pré-exploitation. La société allemande EBE a obtenu le contrat pour le projet Chadour Malou et la firme canadienne Acres assure les services d'ingénierie pour le projet Golgohar, mine dont les réserves sont établies à 185 millions de tonnes. Les études de faisabilité du projet Sangan, dont les réserves estimées sont de 280 millions de tonnes, ont été confiées à la société australienne BHP Engineering.

Cuivre

L'exploitation de deux nouveaux gisements de cuivre a été entreprise en vue d'alimenter le complexe Sar-e Tchachme, à Kerman, dont la production a atteint 120 000 tonnes l'an dernier. On envisage la possibilité de porter sa capacité de production à 200 000 tonnes. Les réserves de Sar-e Tchachme sont estimées à 1 224 millions de tonnes, la teneur moyenne en cuivre du minerai étant de 0,7 %. Environ 5,7 millions de tonnes de minerai de cuivre ont été extraites en 1989 et 7 millions de tonnes en 1990.

Alumine

L'exploitation de deux grandes mines a été entreprise en vue d'alimenter l'usine de la Société iranienne d'aluminium (IRALCO) à Arak, dont la capacité de production actuelle est de 75 000 tonnes, et la coentreprise de la Fonderie de Bandar Abbas et du consortium IDC basé à Dubaï, dont la capacité de production est de 220 000 tonnes. SNC-Lavalin suit le projet d'expansion de la société IRALCO en consortium avec Péchiney et Technip, de France. Il s'agit d'accroître la production d'aluminium du niveau susmentionné à 200 000 tonnes. La société tchécoslovaque Technoexport a obtenu un contrat de 322 millions de dollars US pour un projet d'extraction de bauxite et de production d'alumine dans la région de Semnan. Cette usine est conçue pour produire 150 000 tonnes d'alumine par an. Les réserves prouvées sont de 22 millions de tonnes.

Plomb et zinc

Il existe environ 330 mines de plomb et de zinc en Iran, dont les réserves sont estimées à 60 millions de tonnes. La mine Mehdiabad vient au premier rang, le gisement étant estimé à 24 millions de tonnes. La production totale des mines de plomb et de zinc, qui était de 360 000 tonnes en 1989, est passée à 480 000 tonnes en 1990. La Société iranienne nationale de plomb et de zinc a accordé un contrat de construction d'une raffinerie de zinc à Zanzan, d'une capacité de 60 000 tonnes, qui fera partie d'un consortium dirigé par la société allemande Kleckner-Ina et marqué par une forte participation canadienne.

Charbon

Le développement des charbonnages et des cokeries iraniens revêt une grande importance pour ce qui est d'approvisionner en coke métallurgique une industrie sidérurgique en expansion. Adam Consultants (Acres Davey McFee, ICML) a obtenu le contrat pour les études de faisabilité ainsi que les études techniques détaillées portant sur les charbonnages de Tabas, qui, avec des réserves représentant 1 milliard de tonnes de coke métallurgique, sont parmi les plus importantes mines de charbon en Iran.

PARTICIPATION ÉTRANGÈRE

Le ministère des Mines et des Métaux invite la participation de sociétés ou de consortiums étrangers à des fins de transferts de technologie et (ou) de fourniture de matériel; le partenaire étranger se fait payer directement les biens et services qu'il fournit ou encore il prend une part de la production finale. De plus, comme la plupart des exportations iraniennes de minéraux sont sous forme brute ou non transformée, la participation étrangère à des projets de transformation est très bien accueillie.

3.53

JORDANIE**À PERÇU**

En Jordanie, l'exploitation minière tourne autour de trois minéraux non métalliques, soit les phosphates, la potasse et le calcaire à ciment, qui produisent à eux trois des recettes d'exportation considérables et sont une source importante de devises étrangères. Les produits miniers constituent en fait le plus important produit d'exportation du pays (50 p. 100 de l'ensemble des exportations).

Les phosphates sont produits par une société anonyme, la Jordan Phosphate Mining Company (JPMC), qui possède trois grandes mines à ciel ouvert (El Hasa, Al Abiad et Shidiya); situées dans le sud de la Jordanie, ces mines emploient près de 4 000 personnes. Des estimations indiquent que la mine Shidiya, exploitée depuis peu et financée par la Banque mondiale, recèle d'énormes réserves récupérables et pourrait produire jusqu'à 12 millions de tonnes par année, bien que les objectifs actuels soient beaucoup plus bas. On a cru un moment que la production des deux autres mines, qui sont exploitées depuis 1962, dans le cas de Hasa, et depuis 1978, pour ce qui est d'Abiad, soit supplantée par celle de la mine Shidiya, en raison de la diminution des rendements. De récentes évaluations démontrent cependant que la vie utile de ces mines pourrait se prolonger quelque temps. Le rendement annuel des deux vieilles mines est de 4,1 et 3 millions de tonnes, respectivement.



JPMC a l'intention de concentrer 70 à 80 p. 100 de ses activités à la mine Shidiya, qui en est encore à ses débuts. Le reste de la production, c'est-à-dire de 20 à 30 p. 100, sera maintenu dans les mines Al Hasa et Al Abiad aussi longtemps que possible, conformément à la stratégie de la société qui veut en prolonger la vie utile et en maximiser la production. La mine Shidiya produit actuellement à peine plus d'un million de tonnes chaque année, mais le projet de la Banque mondiale prévoit que la production devrait passer bientôt à 3 millions de tonnes. JPMC s'est fixé comme objectif de faire augmenter de 20 à 25 p. 100 la production totale des trois mines d'ici l'an 2005. De ce total, 8 millions de tonnes seront exportées et 5 millions de tonnes seront utilisées par le complexe industriel de JPMC à Aqaba, où l'on fabrique des engrais à base de phosphates.

En 1988, JPMC a atteint un record en prenant une part de 13,8 p. 100 (en tonnage) du marché mondial des exportations de phosphates et a inscrit une augmentation de 99 p. 100 de ses bénéfices nets. La tendance à la hausse des exportations s'est poursuivie en 1989, celles-ci atteignant 5,81 millions de tonnes. L'accroissement du prix mondial et la dépréciation de la devise jordanienne ont permis cette hausse extraordinaire de revenus. Les bénéfices étaient estimés à 160 millions de dinars jordaniens (près de 240 millions de dollars US) sur des recettes totalisant un peu plus de 425 millions de dollars. L'Inde, principal client de la Jordanie, achète 1,135 million de tonnes, soit 20 p. 100 des exportations totales. Toutefois, les autres grands acheteurs sont en grande partie des pays éprouvant des difficultés financières, principalement les pays d'Europe de l'Est, si bien que le troc et le commerce de compensation sont des pratiques courantes dans le secteur.

La production de la potasse, qui est plus récente en Jordanie, est exploitée par l'Arab Potash Company (APC), autre société parapublique dirigée par un ex-directeur de JPMC. APC a été créée en 1982 pour récupérer les minéraux laissés par l'évaporation de la mer Morte. Sa principale usine produit près de 1,3 million de tonnes par année de chlorure de potassium et représente un investissement de 450 millions de dollars US; la production devrait y augmenter bientôt à 1,8 million de tonnes, grâce à un investissement de 120 millions de dollars partiellement financé par la Banque mondiale. Un grand nombre d'actions de la société sont détenues par la Arab Mining Company, société pan-arabe d'investissement minier établie à Amman, qui possède un bloc de 25 p. 100.

Le calcaire à ciment, bien qu'il soit principalement destiné au marché local, prend de plus en plus d'importance dans les exportations de produits de base. La Jordan Cement Factories Company (JCFC), fondée en 1951, est elle aussi une société mixte dont l'État détient 49,5 p. 100 des actions, le reste étant aux mains d'actionnaires privés. JCFC possède deux usines pouvant produire chacune 2 millions de tonnes par année; elle bénéficie d'un statut particulier qui lui permet d'importer du matériel en franchise. L'exploitation de la société a connu nombre de péripéties, en raison de violentes fluctuations dans la demande et les prix locaux et mondiaux. JCFC prédit cependant un nouvel essor de l'industrie du ciment en 1993, étant donné les hausses prévues du prix du pétrole qui devraient faire augmenter la demande de ciment sur les marchés régionaux.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES

Les achats annuels de matériel minier totalisent en Jordanie plus de 40 millions de dollars US; ils sont constitués surtout de pièces de rechange et d'autres articles de consommation. Les services d'entrepreneurs externes représentent des dépenses du même ordre, alors que les achats de biens d'équipement prévus pour les dix prochaines années sont estimés à 360 millions de dollars US.

Parmi le matériel et les produits achetés régulièrement par JPMC, on retrouve les camions tout-terrain et le matériel de terrassement, les perceuses rotatives, les tamis, les courroies et transporteurs, les filtres, les pompes, les détonateurs et les explosifs, de même que près de 4 000 tonnes de fluorure d'aluminium destinées à l'usine d'engrais. Les objectifs de production ayant été haussés, la société devra probablement acheter de 35 à 40 camions tout-terrain au cours des deux prochaines années. Les six bennes preneuses qu'elle possède (3 à Hasa, 2 à Shidiya et 1 à Abiad) suffiront toutefois pour réaliser les nouveaux objectifs. JPMC importe encore des pièces de rechange et autre genre de matériel et de machinerie pour service léger.

Les possibilités commerciales sont considérables, non seulement pour les exportateurs canadiens de matériel minier ou d'équipement connexe mais aussi pour les cabinets de génie-conseil. Les entreprises intéressés à présenter une soumission concernant des services d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction (IAC) doivent subir une première sélection auprès de la JPMC; il est préférable pour ce faire de s'associer à un entrepreneur local. Il existe un projet d'implantation d'une usine d'enrichissement à la mine Shidiya, dans laquelle on veut utiliser les procédés de grillage et de flottation pour améliorer les phosphates. La Banque mondiale a approuvé un prêt de 25 millions de dollars US pour l'acquisition clés en main (par contrat IAC) d'une usine de traitement qui pourra produire 1,5 million de tonnes par année de produits dérivés des phosphates. Il est possible aussi que JPMC construise en 1993 un troisième poste de mouillage dans le port d'Aqaba, pour lequel elle aura besoin d'une quantité importante de matériel de manutention.

JPMC est aux prises depuis longtemps avec un problème d'agglutination qui entraîne une modification de la forme et de la taille des granules d'engrais. Pour le résoudre, elle a entrepris des essais qui consistaient à enduire les granules d'une plus grande concentration d'acide; les essais ont été un succès. Un projet d'application de cette nouvelle technologie a fait l'objet d'un appel d'offres et quatre sociétés étrangères ont présenté une soumission.

La guerre du Golfe a nui considérablement aux arrivées et aux départs des cargaisons dans le seul port de mer que possède la Jordanie, le port d'Aqaba. La hausse exceptionnelle des assurances maritimes et d'autres mesures ont réduit le trafic maritime dans le port et, par conséquent, entraîné une diminution des exportations jordaniennes de produits miniers. Bien que les nouveaux programmes de développement aient été suspendus jusqu'à ce que la situation se stabilise, la production de minéraux exportables demeure un facteur crucial pour la Jordanie. Les trois sociétés poursuivent leurs activités et on commence à voir des signes d'une reprise du trafic maritime. Les sociétés minières jordaniennes devraient donc être en mesure de maintenir leur rentabilité à moyen terme et de remettre en marche leurs programmes d'investissement.

3.54

NAMIBIE

La Namibie est l'un des principaux pays miniers d'Afrique. Elle compte parmi les vingt plus grands pays du monde, et se classe en cinquième rang en Afrique subsaharienne, après l'Afrique du Sud, le Botswana, le Zaïre et la Zambie. Ses plus importants produits de base sont les diamants et l'uranium; la Namibie est également le plus gros producteur africain de plomb raffiné et de concentré de zinc. Parmi les autres produits miniers figurent le cuivre, la pyrite, l'arsenic de cadmium, l'antimoine, l'étain, l'argent, l'or, les pierres semi-précieuses, les minéraux industriels et la pierre d'échantillon.

La Namibie est un pays riche en minéraux mais les gisements sont généralement petits et très dispersés, ce qui fait que certains d'entre eux ne peuvent pas être aisément exploités. L'investissement de capitaux de risque et le recours à des techniques de pointe pourraient sans doute ouvrir des possibilités nouvelles dans le secteur minier, à la condition de régler d'abord les problèmes d'approvisionnement en eau et en électricité ainsi que les problèmes de transport et de main-d'oeuvre.

L'industrie des mines de la Namibie est menacée par la chute des prix des minéraux sur le marché mondial et l'épuisement prochain de certains des gisements miniers du pays. (Constatant que les prix continuaient de baisser sur le marché mondial, la société Rossing Uranium a pris la décision de réduire sa production de 50 %.) À moyen et à long terme, une remontée est toutefois prévue dans le secteur des mines où de nouveaux projets font leur apparition, notamment dans le secteur de l'exploitation des mines — mines de diamants d'Elizabeth Bay et d'Auchas, et mine d'or de Navachab.

Les lois régissant le secteur des mines ont été récemment révisées. Le *Mining Act* a été approuvé par le Cabinet en 1992. Les investisseurs intéressés auraient également intérêt à se référer au *Foreign Investment Act* approuvé par le gouvernement de Namibie en décembre 1990.

L'industrie des mines est de loin celle qui fait la contribution la plus importante au PIB de la Namibie, ainsi qu'à ses exportations (entre 70 et 80 %) et aux recettes de l'État. En Namibie, 50 mines importantes sont en exploitation; elles sont administrées en bonne partie par des filiales de sociétés d'outre-mer ou d'Afrique du Sud. Les trois grandes sociétés d'exploitation minière dont la contribution totalise 80 % des recettes de ce secteur d'activité sont : Rossing Uranium Ltd, Consolidated Diamond Mines (CDM) et Tsumeb Corporation Ltd. À l'exception des nouveaux projets de CDM, aucune dépense en capital n'est prévue au chapitre de l'équipement et des services, encore que les responsables des achats affirment vouloir maintenir leurs valeurs actives en continuant de surveiller de près la fixation concurrentielle des prix et la qualité des produits.

La Tanzanie est un pays riche en minéraux, les principaux étant l'or, les diamants, le gaz naturel, les phosphates, le charbon, le kaolin, la tanzanite, les rubis et le nickel. La contribution du secteur des mines représente environ 10 % des recettes d'exportation.

La State Mining Corporation (STAMICO), un organisme parapublic qui relève du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources hydrauliques et qui est responsable de l'exploitation commerciale des gisements miniers du pays, n'a pas été très efficace jusqu'à maintenant.

LES POSSIBILITÉS :

L' Or

Il existe des mines d'or dans plusieurs régions de la Tanzanie. Les mines d'or de Kahama et celles de Lupa & Buckreef sont maintenant en exploitation. D'autres gisements ont été repérés un peu partout autour du lac Victoria, dans les régions de Mwanza et de Mara ainsi que dans la région de Shinyanga où deux sociétés canadiennes sont installées. L'une d'entre elles réalise des études afin d'évaluer la viabilité économique des gisements tandis que l'autre est engagée dans des activités d'extraction et de transformation de l'or, mais sur une petite échelle. Des mines d'or existent également dans la région sud-ouest de la Tanzanie, autour de Chunya. Les environs du lac Rukwa recèlent des gisements d'or alluvionnaires.

Les diamants

Il existe des mines de diamants dans la région de Shinyanga, surtout autour de Mwadwi, où se trouve une mine de diamants ouverte par un Canadien au début des années 1940. L'activité de cette industrie est de plus en plus restreinte et l'espoir qu'elle soit sauvée par un financement gouvernemental est plutôt mince, même si l'exploitation des mines de diamants est une source de devises étrangères. Les données disponibles au ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources hydrauliques révèlent l'existence de diamants, notamment de bords, dans un rayon de cinquante milles autour de Mwadwi.

Le nickel : Histoire d'une réussite canadienne

Une société canadienne, Sutton Resources, s'est récemment intéressée à des gisements de nickel découverts au début des années 1970, au nord-ouest de la Tanzanie, près de la frontière avec le Burundi. Dernièrement, Sutton Resources a signé un accord lui accordant le droit exclusif d'exploiter les mines de nickel de la région de Kagera, qui s'étend sur 26 000 km² (où seraient concentrés 12 % des droits miniers de la Tanzanie). D'aucuns estiment que ce projet d'exploitation minière pourrait être très lucratif, non seulement pour Sutton mais aussi pour d'autres sociétés qui s'intéressent à l'extraction et à la transformation des minéraux.

Les phosphates, le charbon, le kaolin, la tanzanite, les rubis

Les gisements de phosphates, des montages de Minjingu, dans la région d'Arusha, sont en exploitation et les produits de ces mines sont vendus à une société de Tanga qui fabrique des engrais.

La Kiwira Coal Mine (mise sur pied avec l'aide de la Chine) a commencé à produire du charbon au milieu des années 1980. Outre le gisement de Kiwira, il existerait plusieurs autres gisements de charbon dans différentes régions du sud de la Tanzanie.

Des gisements de kaolin sont présentement exploités à Pugu, près de Dar es Salaam. Une société canadienne est impliquée.

La tanzanite (une pierre semi-précieuse exclusive à la Tanzanie) a été découverte dans le secteur de Mirerani, dans la région d'Arusha. Les gisements sont exploités principalement sur une petite échelle par des mineurs, des immigrants illégaux et des étrangers, et une bonne partie de la production est passée en contrebande aux pays voisins.

Il y a des rubis et différents types de pierres précieuses à Morogoro, surtout dans les environs d'Ifakara et d'Ulanga. Les gisements y sont exploités à petite échelle par des mineurs, des immigrants illégaux, des étrangers et de petites coopératives. Le pays étant très étendu, il est passablement difficile de contrôler la contrebande car la plupart des gisements sont éloignés des régions habitées. Plusieurs étrangers, dont des diplomates, originaires surtout de l'Asie du Sud-Est, ont été arrêtés avec, en leur possession, d'énormes quantités de pierres précieuses évaluées à plusieurs millions de dollars américains. La société Tanzania Gemstone Industries, installée à Moshi, se spécialise dans la coupe, le polissage et la vente de différents types de pierres précieuses.

L'ÉQUIPEMENT ET LES SERVICES

Les sociétés et fournisseurs du Canada pourraient envisager la possibilité de fournir de l'équipement et des technologies à l'industrie minière de Tanzanie. Il existe également des possibilités de coentreprise avec la STAMICO, mais la situation serait plus favorable à ce genre de partenariat si le centre de promotion des investissements réussissait à harmoniser les règlements et usages avec des lois applicables, en collaboration avec la Banque de Tanzanie et divers ministères.

En ce qui concerne l'exploitation minière à petite échelle, les sociétés canadiennes pourraient fournir surtout des compresseurs, des concasseurs de roches, des foreuses pneumatiques, des pompes et autres accessoires. Les petites entreprises minières abandonnent parfois prématurément de riches gisements parce qu'elles ne possèdent pas l'équipement nécessaire pour creuser plus en profondeur, parce qu'elles sont incapables d'évaluer l'importance des gisements et également pour des raisons de sécurité. Il est aussi possible qu'on fasse appel aux fournisseurs canadiens en ce qui a trait à l'équipement et à la technologie de transformation des minéraux. L'utilisation négligente de mercure (fourni par la Banque de Tanzanie pour encourager les petites entreprises d'exploitation minière), surtout dans les mines d'or, provoque une détérioration de plus en plus prononcée de l'environnement et pourrait devenir dangereuse.

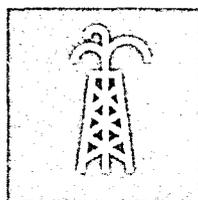
3.56

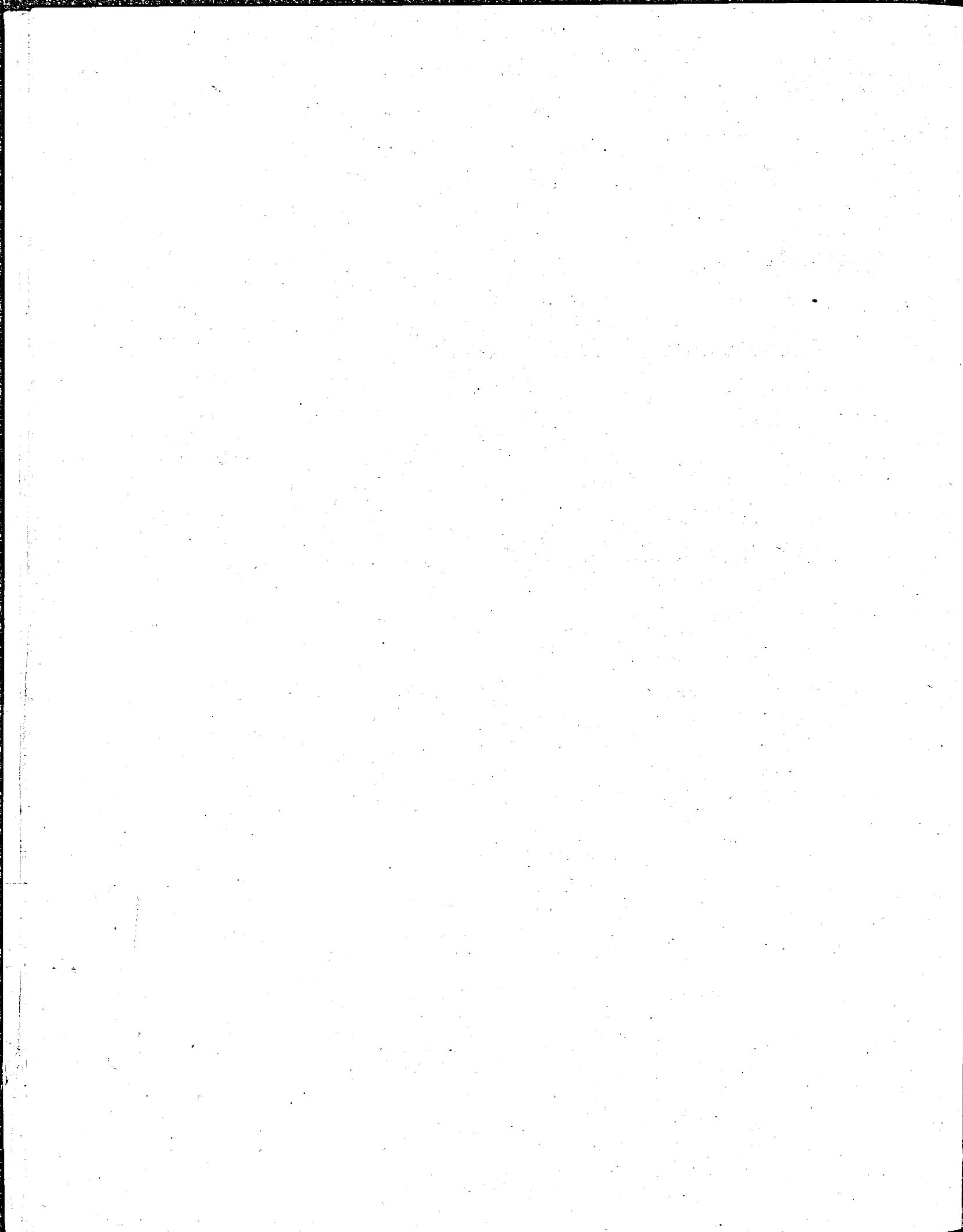
TUNISIE

Avec l'obtention récente d'un contrat de gérance de projet, par la firme Kilborn, auprès de la Société Minière de Bougrine, le secteur minier tunisien devrait offrir à court et moyen terme certaines opportunités aux firmes canadiennes. Pour l'instant, les sous-secteurs représentant les meilleurs débouchés sont: les équipements et les services miniers spécialisés (mine zinc/plomb).

PÉTROLE ET GAZ

- 3.61 Algérie
- 3.62 Angola
- 3.63 Arabie saoudite
- 3.64 Égypte
- 3.65 États du Golfe
- 3.66 Gabon
- 3.67 Iran
- 3.68 Nigéria
- 3.69 Syrie
- 3.610 Tunisie





3.61

ALGÉRIE

INDUSTRIES PÉTROLIÈRE ET GAZIÈRE : PRODUITS ET SERVICES

Le meilleur moyen pour l'Algérie de continuer à faire face au service de sa dette est de mieux exploiter ses secteurs pétrolier et gazier. Le gouvernement en est conscient, et il attache une grande importance à l'augmentation de la production et de la récupération. Grâce au prolongement prochain du gazoduc trans-méditerranéen et au projet de construction d'un gazoduc vers l'Espagne, dont les travaux débiteront très bientôt, l'Algérie fera plus que doubler ses exportations de gaz naturel. On ne s'attend pas à ce que la production pétrolière s'accroisse radicalement, mais les grandes réserves de gaz naturel permettront à l'Algérie de garder sa place sur ce marché pendant des années encore.

Les entreprises canadiennes travaillent dans de nombreux domaines en Algérie, notamment l'exploitation pétrolière et gazière et les Systèmes d'information géographique (SIG). De plus, elles fournissent des produits et des services de qualité à la société pétrolière algérienne SONATRACH. En 1992, trois sociétés pétrolières canadiennes ont signé des contrats d'exploitation portant sur plusieurs millions de dollars pour le forage de puits dans le Sahara.

SONATRACH songe à ouvrir un bureau des achats à Calgary ou à Edmonton pour faciliter l'achat de matériel de traitement des hydrocarbures. Les sociétés canadiennes jouissent d'une bonne réputation en Algérie dans ce secteur, et elles y ont vendu toute une gamme de matériel. On est en train de négocier des ententes relatives au transfert de technologie, l'Algérie souhaitant accroître sa production de matériel.

Certains projets sont en cours, comme l'aménagement d'une usine de traitement du gaz naturel liquéfié et un vaste projet de récupération assistée du pétrole qui fait l'objet de pourparlers depuis quelque temps déjà. La SEE a accordé une ligne de crédit de 120 millions de dollars à SONATRACH.

3.62

ANGOLA

CONTEXTE

L'Angola est le deuxième plus grand pays de la région subsaharienne (1,24 million de km²), après le Zaïre. En 1990, la population était estimée à 10,5 millions d'habitants dont 42 % avaient moins de 15 ans. En 1974 et en 1975, l'exode massif de 350 000 Blancs au Portugal a entraîné une importante pénurie de techniciens et de gestionnaires à laquelle la venue de conseillers en provenance de Cuba et des pays du Bloc de l'Est n'a que partiellement remédié au cours des années 1980. Environ 72 % de la population africaine vit de l'agriculture et de l'élevage. Avant son accession à l'indépendance en 1975, l'Angola possédait une économie florissante : le pays était presque autosuffisant sur le plan de la production alimentaire, exportait des produits agricoles et exploitait un secteur manufacturier des plus dynamiques. Une guerre civile persistante a gravement compromis la croissance de l'économie de l'Angola. Un accord de paix est intervenu en mai 1991 et des élections multipartites ont eu lieu entre septembre et novembre 1992. Mais depuis les élections, les accords de paix ont été violés et les affrontements entre les forces de la MPLA et de l'UNITA se sont multipliés. L'instabilité que connaît présentement ce pays rend la reprise d'activités économiques permanentes fort difficile.

L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE

L'Angola est un pays étonnamment riche en minéraux susceptibles de constituer la base d'une économie viable, à la condition que le pays réussisse à rétablir la paix intérieure et à attirer des ressources de développement. L'extraction, le raffinage et la distribution du pétrole forment l'activité économique la plus importante de l'Angola. Les réserves de pétrole sont estimées à 2 milliards de barils et les réserves de gaz à 37 milliards de mètres cubes. L'exploitation du pétrole a connu une croissance rapide au cours des années 1980 propulsant l'Angola au deuxième rang des plus importants pays producteurs de l'Afrique subsaharienne, après le Nigéria.

En dépit d'une exploitation pétrolière importante depuis de nombreuses années et de la découverte de nouvelles réserves considérables, l'Angola demeure l'un des pays pétroliers les plus sous-exploités dans le monde. Avant que le pays ne soit ravagé par la guerre civile et l'instabilité politique, les sociétés pétrolières internationales avaient les yeux tournés vers l'Angola, qui était devenu le point de mire des nouvelles activités d'exploration.

Les sociétés Petrofina et CABGOC (Cabinda Gulf Oil Co., qui fait maintenant partie de Chevron) sont actives en Angola depuis de nombreuses années, Petrofina sur des concessions terrestres et CABGOC, au large de Cabinda. Pendant la guerre qui a permis à l'Angola d'acquiescer son indépendance du Portugal en 1975 et pendant la guerre civile qui a suivi de près, les activités d'exploration ont été limitées même si Petrofina et CABGOC ont poursuivi, au cours de cette période, l'exploitation des gisements établis.

Au cours des années 1980, d'autres multinationales, les sociétés Elf, Texaco, AGIP et Conoco en tête, ont repris leurs activités d'exploration au large de l'Angola. Ces sociétés fonctionnaient presque exclusivement avec un personnel composé d'expatriés, non seulement des techniciens spécialisés mais également des manoeuvres de sonde non qualifiés et des travailleurs illégaux en provenance des pays voisins. Une fois la guerre civile apaisée, l'Angola possédait toujours une industrie pétrolière active mais très peu d'Angolais étaient engagés dans l'exploitation des ressources pétrolières de leur pays.

Sonangol (la société pétrolière nationale de l'Angola) a été mise sur pied par le gouvernement angolais en 1976, peu après que le pays eut obtenu son indépendance du Portugal. À sa création, la société a reçu une double mission : d'une part, participer aux activités d'exploitation de tous les gisements pétroliers du pays et, d'autre part, assurer un contrôle technique des activités des sociétés multinationales actives en Angola, en veillant à ce que les ressources soient exploitées de la manière la plus avantageuse. Il ne fait aucun doute que la société s'est acquittée efficacement de la première de ces deux fonctions; par contre, la pénurie d'experts techniques sur place a nui à l'accomplissement de la deuxième partie de son mandat.

Au début des années 1990, le gouvernement a voulu remédier à ce problème en créant une nouvelle filiale de Sonangol, Sonangol E & P, à qui il a confié un rôle plus actif dans l'exploitation des ressources pétrolières du pays, à titre de société d'exploration et d'exploitation à part entière. Le premier projet de la nouvelle société a consisté à favoriser l'exploitation de deux gisements pétroliers découverts au large du pays par un consortium composé de Fina, Petrobras, BP et Sonangol mais que le groupe avait décidé de ne pas exploiter. Ce consortium a par la suite renoncé à sa concession et en a abandonné l'exploitation à Sonangol.

La Société pour l'expansion des exportations a classé l'Angola comme un pays de catégorie 4 (signifiant que le risque d'arrêts est élevé) pour les transactions effectuées en vertu de l'article 29 du compte de la Société et, en règle générale, souhaite limiter les risques qu'elle prend au seul secteur pétrolier.



APERÇU

L'Arabie saoudite possède au moins un quart des réserves pétrolifères mondiales. Plus gros producteur mondial de brut et troisième producteur de gaz naturel, l'Arabie saoudite compte actuellement pour un tiers de la production de pétrole de l'OPEP. Les revenus provenant du pétrole représentent plus de 40 p. 100 du PIB saoudien et plus de 80 p. 100 des recettes de l'État. Plus de 90 p. 100 des recettes d'exportation du pays sont reliées à l'exploitation pétrolière.

Les perspectives pour 1992 sont excellentes en ce qui concerne les exportations, la production et les recettes. Les estimations indiquent que la moyenne cumulative pourrait varier entre 8,4 et 8,6 millions de barils par jour (mbj). Les exportations pourraient totaliser en moyenne de 7,1 à 7,4 mbj et rapporteraient près de 45 milliards de dollars US en recettes.

Aramco, société pétrolière appartenant à l'État, est chargée de l'exploration et de la production de pétrole en Arabie saoudite, ainsi que des activités en aval outre-mer. La société d'État Samarec est responsable des raffineries locales.

Aramco est en train de réaliser un important programme d'augmentation de la production qui a pour but d'accroître la capacité quotidienne de production soutenable à 10 millions de barils d'ici la fin de 1994. Bien que certains gros contrats dans le cadre de ce programme d'expansion (évalué à 25 milliards de dollars US) ont déjà été attribués, il reste à venir un certain nombre d'appels d'offres pour des travaux de sous-traitance.

L'Arabie saoudite prévoit raffiner d'ici la fin de la décennie la moitié de sa production de brut au sein de son propre réseau de raffineries. On estime à 1,43 mbj en moyenne la production des raffineries en 1991, ce qui constitue une baisse par rapport à la moyenne de 1,5 mbj enregistrée l'année précédente. Samarec a elle aussi adjudgé des contrats pour des travaux de modernisation et d'expansion de ses raffineries.

Insatisfaite du prix du gaz naturel fixé par l'État à 50 cents par million de btu, Aramco a choisi de reporter les investissements en vue d'agrandir ses installations de transport et de traitement du gaz naturel. En raison des préoccupations à l'égard de l'approvisionnement d'une industrie de la pétrochimie en plein essor, on réclame une plus grande souplesse des prix du gaz naturel. Cependant, Aramco n'est pas convaincue que les besoins du secteur pétrochimique justifient une augmentation de la capacité de transport et de traitement du gaz naturel.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Le programme d'accroissement de la production de la société Aramco offre d'intéressantes possibilités commerciales aux entreprises canadiennes fournissant des biens et des services à l'industrie du pétrole. Des appels d'offres sont lancés périodiquement afin d'attribuer des travaux de sous-traitance. Aramco achète de grandes quantités d'équipement et de produits dans le cadre de ses projets. De plus, le programme d'expansion des raffineries de Samarec crée une demande considérable en services de génie-conseil.

Le pétrole et le gaz représentent un autre secteur susceptible d'accueillir une participation canadienne.

La production pétrolière égyptienne a atteint en 1986 un sommet sans précédent de 930 000 barils par jour, mais devrait se stabiliser à 890 000 barils par jour en moyenne jusqu'à l'an 2000. Les revenus d'exportation de ce pétrole ont totalisé plus de 1,4 milliard de dollars en 1991. Même si les réserves pétrolières de l'Égypte sont modestes et que les probabilités de nouvelles découvertes semblent faibles, le gouvernement égyptien encourage activement de nouveaux intérêts étrangers à exploiter certaines régions inexplorées dans l'espoir de découvrir d'autres sources de pétrole et, surtout, de gaz naturel. En fait, le gouvernement va même jusqu'à modifier les conditions habituelles des accords de concession pour attirer les intérêts étrangers.



Dans le secteur pétrolier, les méthodes de récupération améliorées, la diaggraphie des sondages, la technologie de lutte contre la corrosion, le remplacement des conduites, les systèmes de contrôle et les systèmes SCADA constituent les débouchés les plus prometteurs. Le gouvernement a cependant déclaré publiquement que le transfert de technologie constitue une nécessité aux fins du développement du secteur pétrolier égyptien, et a créé plusieurs entreprises offrant des services liés au secteur pétrolier (forage, génie, transport aérien) de manière à pouvoir concurrencer les entreprises étrangères sur le plan des besoins internes. Se faire connaître de ces entreprises et travailler avec elles constituent un moyen d'obtenir des contrats.

En ce qui a trait au raffinage, le gouvernement prévoit de porter la capacité de production de 24 millions à 30 millions de tonnes par année d'ici la fin de la décennie. On estime que les développements reliés au secteur pétrolier se chiffreront, pour les cinq prochaines années, à 2 milliards de dollars, et s'effectueront dans des secteurs comme la distillation des condensats, le recyclage de l'huile de lubrification, le traitement du carburant diesel et la production de butane.

Comme on l'a mentionné, l'exploitation du gaz naturel, dont les réserves sont évaluées à 40 trillions de pieds cubes, constitue une des grandes priorités du gouvernement égyptien. De nouveaux projets sont en voie de réalisation à Abu Qir et El Karaa, tandis que d'autres en sont aux dernières étapes de la conception. On veut augmenter les réserves connues de l'Égypte de leur niveau actuel de 12 000 milliards de pi. cu. à 27 000 milliards de pi. cu.. Il existe, là encore, de réelles possibilités de travailler avec les Égyptiens ou de leur fournir des approvisionnements.

Un rapport détaillé sur les débouchés commerciaux dans ce secteur a été publié au printemps 1993 et est disponible auprès de notre ambassade au Caire ou des bureaux au Canada de Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

La région du sud du Golfe offrira probablement, dans les prochaines années, des chances inégalées aux plans de l'expansion des raffineries et des installations. Il y a d'importants incitatifs à produire des carburants sans plomb et à élargir l'activité de raffinage en amont et en aval. Des firmes canadiennes participent déjà, ou tentent de participer, à 22 projets pétroliers et gaziers, dont 14 ayant une valeur potentielle évaluée à 2,7 milliards de dollars.

Au Koweït, Bechtel Corporation a été chargée de la phase I du projet de stabilisation des gisements pétroliers et des raffineries. Les projets Al-Awada et Al-Tameer ont été achevés. La production pétrolière du Koweït dépasse déjà les niveaux de l'avant-guerre, soit une moyenne de 1,7 million de barils par jour. On devrait annoncer en mars l'adjudication d'un contrat pluriannuel de consultant en gestion de la production (CGP), poste détenu par la Bechtel jusqu'en 1991. Foster-Wheeler a décroché le contrat pour la phase II de la restauration des trois raffineries du Koweït. Les dépenses globales des Émirats pour la production et le raffinage du pétrole pourraient atteindre les 3 à 4 milliards \$ dans les 18 prochains mois. Il faut noter que le Koweït a un système rigide de présélection des soumissionnaires, auquel les sociétés doivent se plier en présentant leurs offres.

À Bahreïn, la Bahrain National Oil Company (BANOCO) mène des activités d'exploration offshore. La raffinerie de la Bahrain Petroleum Company (BAPCO) à Sitra sera rénovée au coût de 700 millions \$. On est sur le point de choisir un CGP pour ce travail.

Dans les Émirats arabes unis, le quatrième plus important producteur pétrolier au monde, les activités prévues comprennent le développement du projet gazier UMM Shaif, l'agrandissement de la raffinerie de Ruwais (1,2 milliard \$) et la construction d'une nouvelle raffinerie à Jebel Ali (2,0 milliards \$).

Le Qatar est l'un des quatre premiers pays du monde pour la production de gaz naturel. Quatre projets de production de gaz naturel liquéfié (GNL) coûtant chacun 5 milliards \$ en sont à l'étape de l'évaluation. Fluor Daniel Canada a été choisie comme gestionnaire technique du projet d'aménagement d'une usine de 250 millions \$ pour la production de méthanol.

À Oman, Petroleum Development Oman (PDO) pilote un projet gazier de 9 milliards \$. Ce marché recèle aussi des possibilités pour une foule d'activités connexes comme la pose de conduites. International Petroleum Corporation a reçu le contrat pour l'exploitation du champ de gaz de Bukha.

3.66

GABON

INTRODUCTION : LE PAYS

Le Gabon, une ancienne colonie française, est situé au niveau de l'équateur sur la côte atlantique de l'Afrique occidentale. Il est borné au nord par le Cameroun, au nord-ouest par la Guinée équatoriale, à l'ouest par l'océan Atlantique et au sud et à l'est par le Congo. Sa population frôle les 1,3 million d'habitants et se compose de 40 groupes ethniques différents parlant autant de dialectes. Cette population, plutôt jeune, compte plus de 67 % de personnes de moins de 40 ans.

Le Gabon est un pays moyennement riche qui possède des ressources naturelles diversifiées. Le pétrole, qui constitue la principale source de revenu du pays et dont la production dépassait les 13,4 millions de tonnes en 1990 (273 000 milliards de pétro-dollars), représente plus de 80 % des recettes d'exportation du Gabon. Le Gabon est membre de l'OPEP.

LA SITUATION PRÉSENTE : LE PÉTROLE ET LE GAZ

En 1990, treize sociétés pétrolières exploitaient une concession s'étendant sur environ 87 000 km. Quatre de ces sociétés étaient également actives dans l'exploitation des 40 gisements en activité. Vingt-huit autres sociétés possèdent des intérêts dans ces licences d'exploration ou de production.

Le Gabon est encore un pays jeune sur le plan de l'exploitation pétrolière et offre des perspectives intéressantes en ce qui a trait aux nouvelles découvertes possibles, tant en région infracôtière qu'en eau profonde. En fait, les régions du nord et du centre, où les eaux du large sont non salines et peu profondes sont relativement bien explorées mais il n'en va de même des sections pré-salines et post-salines ni des eaux salines au large du sud du Gabon. Aucun forage n'a encore eu lieu dans les eaux profondes. De nouveaux gisements sont découverts chaque année, même dans les régions situées au large de la côte nord et de la côte centrale.

Pour diverses raisons, le forage en eau profonde n'avait pas réussi à susciter l'intérêt des sociétés pétrolières jusqu'à tout récemment. Depuis l'annonce des découvertes enregistrées par Amoco au large du Congo et celles réalisées en eau profonde au large du Brésil, des territoires fort semblables à ceux que l'on retrouve dans le bassin salifère de l'Afrique occidentale, les sociétés pétrolières reconnaissent que l'exploration en eau profonde peut donner d'excellents résultats.

Le gouvernement du Gabon propose d'ouvrir les eaux profondes à l'exploration pétrolière. À cet effet, des études générales sont en cours afin d'aider les sociétés à évaluer le potentiel de ce secteur avant de les inviter à faire des soumissions.

LES POSSIBILITÉS POUR LES CANADIENS

Pays producteur de pétrole depuis 1957, le Gabon offre encore d'énormes possibilités comme en témoignent :

- les 55 permis d'exploration, dont 13 en eau profonde, délivrés depuis le 15 septembre 1992;
- les 7 gros gisements, notamment celui de Rabi, dont la production devrait atteindre les 730 millions de barils de pétrole d'ici l'an 2035;
- les 80 plateformes d'exploitation;
- l'oléoduc de 1 500 km de longueur.

Quatre sociétés exploitent présentement les gisements de pétrole : Shell, Elf, British Gas et Amoco-Kelt auxquelles viendra s'ajouter prochainement la société Amerada Hess. Les sociétés exploitantes sont AGIP, FINA, Amerada Hess, Occidental, Total et, bientôt, Marathon.

Plus de 1 300 puits sont présentement exploités. D'ici l'an 2000, 17 gisements seront mis en exploitation, dont 5 en pleine mer.

La production est stable et se situe entre 270 000 et 300 000 barils par jour.

Il reste encore de la place pour d'autres sociétés et dans d'autres secteurs para-pétroliers tels que le gaz, le transport, le traitement électronique des données (TED), la recherche, l'analyse et la construction.

Les réserves pétrolières de l'Iran sont évaluées à environ 93 milliards de barils et ses réserves gazières, à environ 13,7 billions de mètres cubes (17 % des réserves mondiales, au deuxième rang après l'Union soviétique). La production iranienne en 1991 a presque atteint 3 Mb/j, soit un peu plus que son contingent de production fixé par l'OPEP; de 800 à 900 kb/j de cette production étaient destinés à la consommation intérieure.

L'expansion du secteur des hydrocarbures est une priorité dans l'actuel Plan quinquennal (1990-1994), puisque ce secteur représente à toutes fins utiles la seule source de devises étrangères de l'Iran. Pendant les cinq années du Plan, 8,4 milliards de dollars US seront consacrés à la reconstruction et à l'expansion de la capacité de production et de raffinage du pétrole, 3 milliards au secteur pétrochimique et 2 milliards à l'expansion de la production et de la distribution du gaz.

SECTEUR PÉTROLIER

Au cours du présent exercice (débutant le 21 mars 1992), l'Iran injectera 4 milliards de dollars dans le segment amont afin d'accroître sa production pétrolière. De ce fait, la capacité iranienne devrait passer à 3,8 millions de barils par jour en mai et à 4 millions de barils par jour en mars 1993, soit 816 000 barils par jour de plus que le plafond fixé par l'OPEP. Les domaines suivants offrent des possibilités aux entreprises canadiennes :

Exploration

Les activités d'exploration en vue de mettre en valeur les réserves gazières doubleront au cours de deux prochaines années (la SNPI est responsable de toutes les activités d'exploration). Elles comprendront une intensification des essais sismiques et des forages, ce qui offrira des possibilités de vente d'équipement et de services. La SNPI se montrera de plus en plus désireuse d'acquérir des logiciels, du matériel d'interprétation et de traitement des données et des services de formation s'y rapportant.

Production

Afin d'accroître la capacité de production, le renouvellement, la remise en état, le remplacement et la modernisation de l'équipement de production sont prévus pendant les cinq prochaines années. Ce programme visera tous les aspects de la production, de la tête du puits jusqu'à la raffinerie.

Pétrole lourd

La SNPI a décidé d'exploiter deux champs de pétrole lourd (API 7 à 15 dans la structure-F et le champ de Mond). Les réserves estimées de ces champs, qui se trouvent dans une formation calcaire fracturée, totalisent 40 milliards de barils. L'exploitation de ces champs pourrait être confiée à des entreprises privées en vertu de contrats prévoyant un remboursement à même la production de pétrole lourd ou d'autres modalités de rachat.

Études de gisements

À mesure que les champs pétroliers iraniens prennent de l'âge, la maximisation de la production au moyen d'études des gisements devient de plus en plus importante. La SNPI cherche à mettre au point une technologie perfectionnée pour l'étude et la modélisation des gisements et aura besoin de logiciels et du matériel connexe à cette fin.

Modernisation des raffineries

Bien que toutes les raffineries de la SNPI, sauf celle d'Abadan, fonctionnent au dessus de leur capacité nominale, le vieillissement des systèmes de contrôle et d'autres équipements en réduit l'efficacité. Le remplacement et la modernisation des instruments et des systèmes de contrôle réparti devraient se faire au cours des cinq prochaines années. Parmi les autres domaines d'intérêt, mentionnons l'installation d'équipement de conversion du naphta, les distillats intermédiaires et l'introduction de technologies de craquage à l'eau.

SECTEUR GAZIER



Au cours du Plan quinquennal actuel, la Société nationale du gaz iranien (SNGI) compte faire passer la production journalière de gaz de 40 Mm³ à 100 Mm³ et ajouter à son réseau de distribution 3 000 km de canalisations principales, 15 000 km de canalisations secondaires et 1 000 000 de raccords de service. Des exportations variant entre 2 et 3 Mm³/jour vers l'URSS via le gazoduc IGAT ont commencé en 1990. L'exportation de GNL est actuellement à l'étude et elle pourrait débuter dès le milieu des années 90. La SNGI est chargée de la transformation et de la distribution du gaz naturel à partir de la tête du puits.

SECTEUR PÉTROCHIMIQUE

Avant la révolution, l'Iran préparait la mise sur pied d'une industrie pétrochimique de calibre mondial. Au centre de cet effort se trouvait la Société pétrochimique irano-japonaise, dont le complexe industriel à Bandar Khomeyni était achevé à 80 % au moment du déclenchement de la guerre entre l'Iran et l'Irak. L'Iran prévoit maintenant relancer ce projet, ainsi que d'autres projets à Tabriz et Arak. Les principaux produits comprendront, entre autres, le polyéthylène (basse et haute densité), le polyéthylène, le polypropylène, le chlorure de vinyle, le polystyrène, le latex et le caoutchouc butyle.

La Société pétrochimique d'Iran (SPI) a désigné l'usine d'engrais de Khorassan comme un site qui pourrait éventuellement intéresser des entreprises canadiennes. La production annuelle de cette usine serait de 225 000 kt d'urée, 90 000 kt de soufre enrobé d'urée, 65 000 kt de soufre agricole et de 120 000 kt de sulfate d'ammonium.

RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT

Le ministère manifeste un intérêt pour les échanges de renseignements, les travaux de recherche et les visites de spécialistes d'instituts comme le BRTSBA et l'ARC, en particulier pour ce qui concerne les technologies du pétrole lourd et les études des gisements.

ÉDUCATION ET FORMATION

Le ministère souhaiterait obtenir de l'aide dans l'élaboration de programmes de formation des cadres intermédiaires. Ceux-ci devront porter essentiellement sur le segment amont plutôt que sur le segment aval de l'industrie; les activités et les programmes comme ceux de l'Alberta Summer Petroleum Institute ont suscité l'intérêt des responsables.

VUE D'ENSEMBLE

L'industrie pétrolière du Nigéria s'est fixé des objectifs plus ambitieux pour les années 1990 et aborde la décennie plus confiante qu'elle ne l'a jamais été depuis le début des années 1970. D'importants projets d'exploitation pétrolière sont en voie de réalisation, les travaux d'exploration s'étendent à de nouveaux secteurs et attirent de nouvelles entreprises, et les projets vont bon train dans les secteurs du raffinage et du gaz.

Les projets en cours permettent de penser que l'industrie pétrolière nigériane aura un aspect bien différent d'ici le milieu des années 1990. Le gouvernement souhaite faire passer la production maximale moyenne de cette industrie, qui était de 1,9 million de barils par jour au cours des dernières années, à 2,5 millions de barils par jour, et accroître les réserves, qui étaient jusqu'à tout récemment de 16 milliards de barils, à 20 milliards de barils. La structure de l'industrie est également appelée à changer une fois que les sociétés nigériennes et les sociétés étrangères de plus petite taille auront mis en service leurs installations de production.

LES DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Au Nigéria, l'industrie pétrolière infracôtière et au large des côtes devrait pouvoir maintenir ses activités commerciales. Le golfe de Guinée est l'une des seules régions du monde où l'on prévoit une augmentation importante de la productivité de cette industrie.

Au Nigéria, deux facteurs peuvent être à l'origine d'une augmentation de la productivité : les économies d'échelle et les progrès technologiques. Compte tenu de la prédominance de grosses sociétés multi-nationales au Nigéria, la faiblesse des prix ne devrait pas peser trop lourd sur les capitaux disponibles. Pour la plupart des sociétés, le flux de l'encaisse devrait demeurer raisonnable dans un avenir prévisible. En général, les activités d'exploration pétrolière et gazière seront à la hausse dans les années 1990.

LES PRIORITÉS DE LA NIGERIAN NATIONAL PETROLEUM COMPANY (NNPC) D'ICI 1995

D'ici 1995, les priorités de la NNPC seront les suivantes :

- accroître les réserves et la capacité de production;
- achever les projets en cours;
- maintenir les disponibilités existantes;
- aller de l'avant avec le projet de gaz naturel liquéfié;
- améliorer la gestion.

LA NIGERIAN GAS COMPANY (NGC) ET L'INDUSTRIE

Par l'intermédiaire de la NNPC et de sa filiale, la NGC, le gouvernement fédéral s'est engagé à promouvoir et créer un milieu économique qui favorise la participation des sociétés privées (locales et étrangères) à l'industrie gazière.

Le gouvernement fédéral a déjà formulé quatre projets ayant trait à l'exportation de gaz, à savoir :

- un projet de gaz naturel liquéfié;
- un projet de fusion de l'aluminium;
- un projet de gaz à condensat;
- la phase II d'un projet de produits pétrochimiques.

LE MODE DE REGLEMENT DANS LE SECTEUR DU GAZ ET DU PÉTROLE

Le secteur privé de l'industrie pétrolière et gazière règle rapidement ses factures. Le secteur public s'acquitte également de ses obligations mais invariablement avec des retards. Toutefois, les comptes ne demeurent jamais totalement impayés.

De plus en plus, les sociétés pétrolières et gazières préfèrent transiger avec des sociétés de services dont la crédibilité et les compétences sont reconnues localement.

Ces sociétés peuvent faire des affaires par l'intermédiaire d'agents locaux, de coentreprises ou encore de filiales en propriété exclusive ou partagée. La troisième option est habituellement la plus efficace, surtout lorsque la technologie de pointe ou le savoir-faire sont en jeu. Il est recommandable de conserver un bon contrôle du capital-actions en toutes circonstances.



L'économie de marché étant ce qu'elle est, les partenariats, les coentreprises et l'exploration soutenue caractériseront probablement la recherche pétrolière nigériane à court terme.

Voici une liste des autres possibilités d'investissement qui existent présentement et dont les sociétés privées auraient tout intérêt à se prévaloir.

- Mise sur pied de sociétés offrant des services de distribution de gaz des «limites de la ville» à la porte des consommateurs industriels, commerciaux et privés des centres urbains.
- Mise en place d'installations, d'ateliers de conversion et de stations de remplissage de gaz naturel comprimé afin d'en commercialiser l'utilisation comme carburant automobile. La NGC a entrepris de convertir les véhicules à essence au gaz naturel comprimé. La conversion entreprise dans le cadre d'un programme pilote s'est avérée un succès. L'utilisation du gaz naturel comprimé comme combustible de remplacement est de plus en plus populaire au Nigéria, non seulement à cause de l'augmentation du coût des produits de raffinerie qui font apparaître le gaz comme un moyen plus économique, mais également parce que la pollution atmosphérique causée par les fumées d'échappement des moteurs à essence et des moteurs diesel préoccupe davantage la population.
- Ouverture de petites et grosses usines de fabrication de produits chimiques alimentés au gaz naturel. Ces usines pourraient être la propriété exclusive des investisseurs privés intéressés et les sociétés en question auraient toute liberté de commercialiser les produits sur les marchés local et extérieur.
- La commercialisation du gaz naturel liquéfié sur les marchés d'exportation ou sur les marchés locaux soit en vrac, soit sous forme de gaz de pétrole liquéfié ou de gasoline naturelle fractionnée. Ici, les sociétés intéressées pourraient investir seules ou en partenariat avec la NGC dans la construction d'usines de récupération et commercialiser les produits localement ou en faire l'exportation.

APERÇU

Le secteur des hydrocarbures est très actif en Syrie et la croissance y est constante. Le gouvernement syrien est déterminé à aller de l'avant avec un ambitieux programme de développement des ressources d'hydrocarbures et à substituer le gaz naturel au pétrole dans la consommation énergétique du pays. Pour réaliser ce double objectif, le gouvernement voudrait voir tripler la production de pétrole en 1995 par rapport à la production de 1987 - ce qui est déjà presque fait - et consacrer d'importants investissements aux activités pétrolières en aval. La stratégie a pour but également de remplacer le pétrole par le gaz dans les centrales thermiques, les industries et les résidences, de manière à réserver de plus grandes quantités de pétrole brut pour l'exportation et à générer plus de recettes en devises étrangères. L'ouverture d'une centrale au gaz, alimentée par le champ de Al Thayyem, et la récente découverte de nouveaux gisements de pétrole illustrent les progrès réalisés sur les deux fronts.

Le développement des ressources de pétrole et de gaz en Syrie a été rapide. La production totale du pays est actuellement de 575 000 barils-jour et l'on s'attend à ce qu'elle augmente à 600 000 barils à la fin de 1992. Pareille hausse est en grande partie attribuable à la Al Furat Petroleum Co. qui a réussi à atteindre une production de 400 000 barils-jour de brut léger. Les nouvelles activités se chiffrent maintenant à près d'un milliard de dollars US, Al Furat investissant à elle seule 500 millions de dollars par année en biens d'équipement. En 1992, les activités d'exploration devraient entraîner une hausse de 15 p. 100 de la production de pétrole et une augmentation de 25 p. 100 des exportations, pour des recettes de près de 2 milliards de dollars US. Il est important de comparer ces chiffres à ceux datant de cinq ans, quand la Syrie était un importateur net de pétrole. Les premiers gisements de pétrole ont été découverts en Syrie en 1956 par la société Menhall, nationalisée en 1958 pour former la Syrian General Petroleum Authority. Connue maintenant sous le nom de Syrian Petroleum Company (SPC), la société a entrepris ses propres forages avec l'aide soviétique et est-européenne. Bien que certains prétendent que cela a nui au développement, SPC a découvert de nouveaux gisements à Suweidiya, en 1959, et à Rumeilan, en 1962, puis les champs de Jbisseh et d'Olayan, dont l'exploitation a débuté en 1975 et 1976. Le champ d'Al Thayyem, de même que les petits champs qui l'entourent, ont commencé à produire en 1984, fournissant 65 000 barils-jour de brut lourd. Les champs que possède la SPC ont atteint une production totale d'environ 155 000 barils-jour de pétrole lourd (degré A.P.I. 24). La majeure partie de la production, soit 126 000 barils-jour, provient des champs de Sweidieh. SPC dispose de 18 appareils de sondage, qu'elle utilise tant pour l'exploration que pour la production. Trois grosses usines de traitement du gaz naturel sont en voie de construction à Sweidieh, à Gbisseh et à Omar; ces usines auront des capacités respectives de 660 000, 1 700 000 et 5 millions de mètres cubes. La production actuelle de gaz est de 3,5 millions de mètres cubes et l'on projette de la porter à 17 millions de mètres cubes.

SPC a consacré en 1991-1992 près de 100 millions de dollars US à l'achat de matériel. La nomination d'un nouveau ministre du Pétrole et des Ressources minières pourrait avoir des effets négatifs, pendant quelque temps, sur les appels d'offres et les contrats en suspens étant donné qu'un comité spécial a été formé pour étudier les soumissions en cours et décider si le matériel dont l'achat y est prévu est encore nécessaire. Il faut s'attendre à des retards de durée indéterminée dans la signature des contrats et l'ouverture de crédits.

L'essor que connaît actuellement le secteur du pétrole et du gaz a débuté lentement, par la signature de plusieurs accords de concession avec des sociétés d'exploration multinationales. Lorsque le consortium Royal Dutch Shell-Deminex-Pecten (ci-après «Shell») a découvert d'importants gisements de pétrole dans la région de Deir-Ezzor, cependant, les choses ont commencé à se précipiter. Depuis ce temps, l'exploration, l'exploitation des champs et les nombreuses activités qui y sont reliées se déroulent à un rythme presque frénétique.

D'après la loi syrienne, SPC forme automatiquement une coentreprise avec toute multinationale qui découvre du pétrole en quantités commerciales. Une nouvelle société est ainsi constituée pour mener toutes les activités d'exploration et de production du pétrole et du gaz que comporte la concession. La Al Furat Petroleum Company (AFPC) a vu le jour quand Shell a fait sa découverte; elle exploite aujourd'hui les concessions de Deir-Ezzor et d'Al Sham, qui produisent près de 400 000 barils-jour de brut léger à très faible teneur en soufre. AFPC, qui est maintenant le plus grand producteur de pétrole en Syrie, s'est donné un programme de développement très impressionnant qui prévoit la construction d'installations de production, d'usines de traitement du pétrole et du gaz, de stations collectrices et de 650 kilomètres de pipeline de raccordement devant alimenter les raffineries de Homs et de Baniyas ainsi que deux grosses centrales thermiques dans la région centrale et à Damase, que SPC et le ministère de l'Électricité sont en train de convertir au gaz; la société prévoit également fournir le gaz nécessaire aux utilisations domestiques.



Le succès remporté par Shell a attiré de nombreuses autres pétrolières occidentales; à la fin de 1991, la Syrie abritait 14 multinationales parmi lesquelles on retrouve des entreprises des États-Unis, du Royaume-Uni, du Canada, de Belgique, des Pays-Bas, de France, d'Allemagne, d'Espagne, de Scandinavie et du Japon. La société française Total-Syrie a découvert du pétrole à la fin de 1990 et produit maintenant près de 3 000 barils-jour de brut lourd. Leur concession de 9 330 kilomètres carrés, située dans le nord-est de la Syrie, avait été abandonnée par Shell. L'entente conclue par Total avec le gouvernement syrien l'autorise à conserver 25 p. 100 du pétrole produit, le reste étant partagé selon une échelle mobile qui prévoit un rapport 87,5/12,5 en faveur du gouvernement sur la production en sus de 200 000 barils-jour. Une nouvelle société d'exploitation a été formée récemment par une association entre Total-Syrie et la Syrian Petroleum Co.; l'entreprise, qui porte le nom d'Al Bishri Petroleum Co., s'inspire du modèle fourni par la Al Furat Petroleum Co.

À peu près au même moment, une autre société française, Elf Aquitaine, a fait une découverte encore plus heureuse sur sa concession de 4 000 kilomètres carrés, toujours dans la région de Deir-Ezzor, autre concession qui avait été abandonnée par Shell au début de 1989. Du pétrole a été découvert dans deux puits, soit celui d'Atallah, dans le champ nord, et celui d'Al Mazraa. Les deux champs produisent maintenant près de 8 000 barils-jour de brut léger à faible teneur en soufre.

Le champ de Jaffra pourrait être exploité si l'on prouve qu'il peut produire des quantités commerciales de pétrole. Selon les responsables de Deir-Ezzor, la production pourrait s'élever à 50 000 barils-jour. Une nouvelle coentreprise a été formée avec la SPC, sous le nom de Deir Ezzor Petroleum Company. Par contrat, Elf s'est engagée à construire 20 kilomètres de pipeline d'exportation reliant ses champs aux stations collectrices de l'AFPC et à alimenter la raffinerie de Homs et le terminal d'exportation de Baniyas (sur la Méditerranée).

La société Marathon Petroleum Syria, dont le siège social se trouve à Houston, en était à délimiter ce qu'elle espérait être un grand champ de gaz naturel sur sa concession lorsqu'elle a découvert, tout à fait par hasard, un petit gisement de pétrole qui ne comportait pas de gaz associé comme on s'y attendait. Étant donné les difficultés que pose la géologie du terrain, Marathon n'est pas encore certaine de sa découverte et du contenu du gisement. D'autres entreprises d'exploration, comme Neste OY, BP, Enron et Tricentrol, qui n'ont pu trouver de gisements avant la fin de leurs contrats de concession, ont renoncé et s'apprêtent à quitter le pays. Au même moment, REPSOL rapporte la découverte d'un nouveau gisement de potentiel commercial, dont les quantités n'ont pas encore été déterminées.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES

Les entreprises canadiennes de matériel, de services et d'ingénierie sont plus actives dans la poursuite des possibilités qu'offre le secteur mais il reste beaucoup à faire. Le Canada est un fournisseur respecté dans le domaine des produits et services reliés au pétrole et au gaz et certaines de nos entreprises ont obtenu d'importants contrats d'approvisionnement en matériel et en services, y compris des services de forage de puits (quatre tours de forage canadiennes y étaient installées jusqu'à récemment), de cimentation de puits, de fracturation et d'entretien; l'une d'entre elles a signé un contrat concernant la construction d'un gazoduc. Les exportations canadiennes de matériel et de services étaient estimées à près de 30 millions de dollars US en 1991, en hausse de 100 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Les meilleurs débouchés résident dans la vente de matériel et de services d'exploration et d'exploitation des champs aux grandes entreprises, parmi lesquelles AFPC et SPC dominent. AFPC est sans doute la plus vorace et a directement accès à des devises fortes, sans compter que son programme de dépenses se chiffre dans les centaines de millions de dollars chaque année et qu'elle exploite un nombre de plus en plus élevé de champs. SPC a souffert dans le passé du manque chronique de devises auquel sont confrontées de nombreuses sociétés d'État dans cette économie dirigée que constitue la Syrie. La situation est en train de changer maintenant que SPC tire des revenus autonomes des coentreprises qui sont formées automatiquement, si bien qu'elle est devenue un client éventuel plus qu'intéressant. Bien qu'elle possède ses propres installations de forage, la SPC a un grand besoin de la technologie occidentale pour exploiter ses champs.

Pendant que les activités d'exploration se poursuivent, le secteur syrien du pétrole est entré dans une nouvelle phase de développement et de rénovation des installations de production qui entraîne une hausse de la demande en ce qui a trait à l'amélioration des puits, à l'entretien, à la diagraphie de boues, aux systèmes de commande, aux usines de traitement du pétrole et du gaz, aux réchauffeurs, aux séparateurs et aux systèmes de collecte. Brown & Root du Royaume-Uni a achevé récemment la construction d'une immense usine de gaz comportant un système intégré de collecte au champ Omar (phase 2) que possède l'AFPC. La société canadienne SNC-Lavalin est en train de construire un pipeline de 18 pouces sur 460 kilomètres, en collaboration avec le plus gros constructeur public syrien, Military Housing Establishment (MILHOUSE). Le projet devrait être terminé à la fin de l'été 1992 et le pipeline pourra alors transporter du gaz de Deir-Ezzor à la raffinerie de Homs ainsi qu'à d'autres centrales près de Damase.

L'ambassade du Canada à Amman est responsable de la promotion du commerce avec la Syrie. L'ambassade a établi un bon réseau de personnes-ressources dans le secteur du pétrole et du gaz, dans lequel on retrouve des fonctionnaires, des représentants de sociétés pétrolières ainsi que des ingénieurs et des agents locaux. La Section commerciale se fait un plaisir d'aider les exportateurs canadiens intéressés à vendre leurs produits en Syrie et peut leur fournir des conseils et des renseignements au sujet du marché. Notre objectif principal consiste à mettre les exportateurs canadiens de matériel et de services en contact avec des agents locaux et des entreprises, élément essentiel pour obtenir des contrats dans le pays, que ce soit avec SPC ou avec les sociétés étrangères.

Il convient de noter que les communications avec la Syrie souffrent d'un handicap car l'utilisation du télécopieur y est encore très limitée et difficile, pour deux raisons précises. Le gouvernement n'a pas encore approuvé officiellement l'emploi des télécopieurs et, même s'il l'avait fait, le système téléphonique est si peu efficace et tellement surchargé que les liaisons sont difficiles même pour ceux qui possèdent des télécopieurs. Des projets sont en cours, toutefois, pour rénover et améliorer le système de télécommunications, et les télécopieurs devraient être en état de fonctionner vers la fin du premier semestre de 1993.

3.610

TUNISIE



Les réserves de pétrole et de gaz sont au premier rang des ressources énergétiques de la Tunisie. Les réserves de gaz avec 80 millions de tonnes d'énergie représentent plus du double de celles en pétrole, lesquelles sont estimées à 36 millions de tonnes d'énergie. Si l'on tient compte des réserves actuelles, la Tunisie devrait être en mesure de maintenir sa production présente de 4.6 millions tonnes d'énergie par année, au cours des huit prochaines années.

Le secteur pétrolier après plus de dix ans d'un déclin relatif, enregistre à nouveau depuis plus d'un an et demi un regain d'activité. En effet, les nouvelles découvertes de gisements sont encourageantes et on peut noter un accroissement des activités d'exploration qui devrait se poursuivre et s'intensifier au cours des prochaines années. Le défi actuel de la Tunisie est de trouver rapidement de nouveaux gisements, pour ce faire le pays doit recourir à l'utilisation de technologies de pointe et à des stratégies innovatrices de forages.

Par ailleurs, avec une consommation énergétique augmentant de 5 à 6 pourcent par année, la Tunisie cherche à intensifier le développement de ses ressources gazières, à titre d'alternative au pétrole pour la consommation intérieure. Pour l'instant, les réserves tunisiennes en gaz ne représentent que moins de 10 pourcent de la demande d'énergie primaire du pays. Dans ce contexte, deux projets ont été lancés en 1992: le premier concerne la mise en valeur du gisement gazier de Miskar et le second, financé par la Banque Mondiale, porte sur un système de transport et de distribution devant relier le sud au nord du pays.

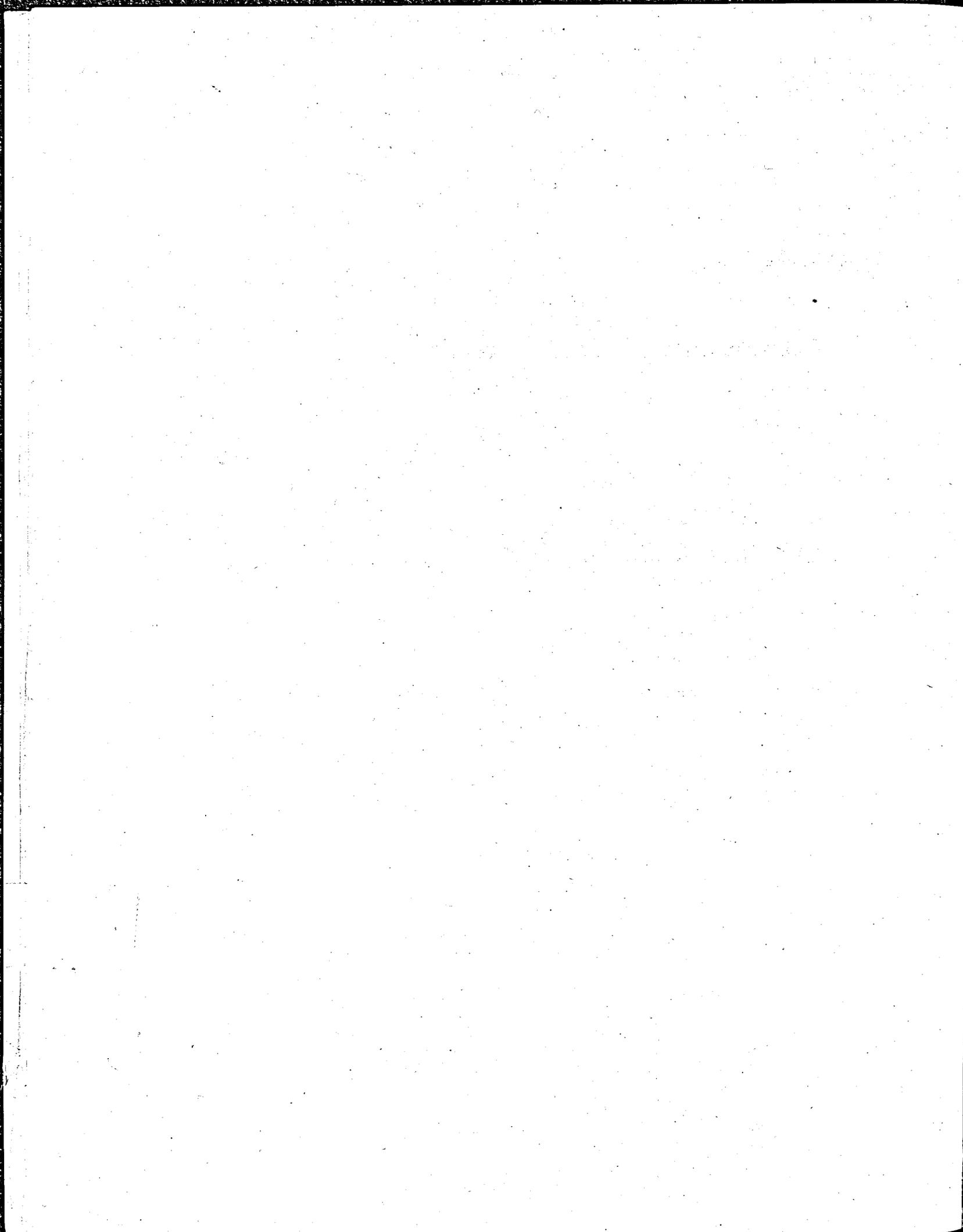
Le gisement gazier de Miskar est situé au large de la côte du golfe de Gabès et sera réalisé par la société British Gaz. Le coût du développement de ce gisement, au cours des trois prochaines années, est estimé à \$630 millions U.S. La mise en valeur de ce gisement impliquera la percée de 12 puits de forage, l'installation de deux plates-formes de forage en mer reliées par un pipeline de 26 pouces de diamètre. Les opérations d'achats portant sur les équipements et les services seront pour la plupart sous la responsabilité de British Gaz International, basé à Houston, Texas. De son côté, le projet gazier de la STEG financé par la Banque Mondiale est évalué à 100 millions U.S. Bien que ce projet soit déjà engagé depuis quelques mois, certaines opportunités existent encore pour les sociétés canadiennes au niveau de l'assistance technique.

Les meilleurs potentiels pour les produits et services canadiens dans le secteur Pétrole et Gaz sont: l'équipement de forage vertical et horizontal; les équipements d'entretien et d'inspection de pipeline; les équipements de production pour le gaz et le pétrole; les équipements spécialisés pour les opérations de forage maritime et terrestre et l'instrumentation; les services spécialisés en télédétection et en analyse de données informatisées.

TÉLÉCOMMUNICATIONS ET HAUTE TECHNOLOGIE

- 3.71 Algérie
- 3.72 Arabie saoudite
- 3.73 États du Golfe
- 3.74 Iran
- 3.75 Israël
- 3.76 Kenya
- 3.77 Maroc
- 3.78 Nigéria
- 3.79 Tunisie
- 3.710 Tanzanie
- 3.711 Zimbabwe





3.71

ALGÉRIE

TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION ET ÉLECTRONIQUE : PRODUITS ET SERVICES

L'Algérie offre de nombreux débouchés dans les secteurs de haute technologie. Les télécommunications, le matériel informatique et les logiciels, de même que les services d'experts-conseils figurent parmi les sous-secteurs les plus importants. Les PTT algériennes ont l'intention d'élargir considérablement leur réseau de télécommunications. En effet, des contrats de réseaux publics commutés devraient permettre de créer des milliers de nouvelles lignes par an au cours des cinq prochaines années. En outre, les PTT s'intéressent à d'autres domaines, notamment la gestion du spectre.

Les anciennes sociétés d'État commencent à réduire leurs effectifs et s'efforcent d'accroître leur efficacité et leur productivité en optant de plus en plus pour la haute technologie. L'informatisation se poursuivra, mais des services d'experts-conseils seront également nécessaires pour s'assurer que le nouveau matériel informatique apportera des solutions et non des problèmes.

L'Algérie limite l'importation de certains types de matériel électronique, notamment les produits de consommation, mais l'entrée du matériel essentiel au redressement économique du pays est toujours autorisée. Le financement demeure une préoccupation et les longs délais d'agouter avant d'être payé ne sont pas rares, car le gouvernement algérien vérifie toutes les dépenses, parfois à plusieurs reprises. Ce secteur promet toujours et, compte tenu de la réputation de qualité des sociétés canadiennes de haute technologie, le Canada continue de réussir sur le marché algérien.

3.72

ARABIE SAOUDITE

APERÇU

Le ministère saoudien des Postes et des Télécommunications a annoncé en 1992 la première phase d'un projet d'expansion du réseau téléphonique, dont le coût total pourrait atteindre 2 ou 3 milliards de dollars américains. Prévoyant ajouter plus d'un million de lignes, le projet doublera la capacité du réseau téléphonique actuel du pays. En dévoilant les détails de ce projet d'expansion, l'Arabie saoudite est devenue l'un des plus grands marchés au monde où vendre du matériel de télécommunications et du savoir-faire.

Le réseau de télécommunications saoudien compte à l'heure actuelle quelques 1,5 millions de lignes téléphoniques desservant 350 villes et villages, 30 000 lignes de télex et 20 000 téléphones mobiles répartis dans 30 centres urbains. Dans le cadre du plan quinquennal en cours, les investissements prévus dans le secteur des télécommunications pourraient totaliser près de 6,5 milliards de dollars US.

Membre de l'Union internationale des télécommunications (UIT), l'Arabie saoudite est aujourd'hui un grand utilisateur du réseau INTELSAT. Les stations terrestres de Riyad, de Djedda et de Taif fournissent environ 3 500 circuits servant aux appels outre-mer. On peut maintenant communiquer avec plus de 180 pays par l'interurbain automatique. On a ajouté au système de communication saoudien d'autres liaisons avec le monde, dont le câble sous-marin SEA-ME-WE, le système de communication par satellite INMARSAT et le réseau ARABSAT, qui relie les pays membres de la Ligue arabe.

L'ajout de plus d'un million de lignes téléphoniques constituera l'élément le plus spectaculaire de l'expansion du réseau de télécommunications saoudien. Les travaux de la première phase du projet, qui prévoit l'installation de 190 000 nouvelles lignes, ont été confiés à la société allemande Siemens. On s'attend à ce que la demande de propositions relativement à la deuxième phase (500 000 lignes) soit publiée au début de 1993.

Même après la réalisation de tous les travaux prévus, qui doubleront la capacité actuelle, le réseau modernisé d'Arabie saoudite ne répondra qu'à 30 ou 40 p. 100 de la demande totale en services de télécommunications. Il restera donc une large place à d'autres projets d'expansion.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Outre l'accroissement du nombre de lignes téléphoniques, l'Arabie saoudite présente de nombreuses autres occasions d'affaires dans le secteur des télécommunications : d'abord dans la modernisation et l'expansion des liaisons hyperfréquences et des transmissions par télex, puis dans d'autres domaines tels les commutateurs privés, les téléphones mobiles, les téléavertisseurs, la gestion du spectre et le contrôle de la circulation aérienne. La société qui gère le réseau ARABSAT est à la recherche d'associés possédant des satellites qui seraient prêts à se joindre à son réseau.

Le Canada a joué un rôle considérable dans le développement du secteur des télécommunications en Arabie saoudite. La société Bell Canada s'est chargée pendant dix ans de l'exploitation et de l'entretien du réseau téléphonique du pays. Les Saoudiens tiennent en haute estime le savoir-faire des Canadiens dans le domaine des télécommunications.

3.73 ÉTATS DU GOLFE

TECHNOLOGIES DE POINTE

Les Émirats arabes constituent un marché florissant pour les technologies de pointe, surtout celles qui peuvent être appliquées à la défense et à la sécurité. Des sociétés canadiennes poursuivent actuellement dans la région 12 projets de défense ayant une valeur potentielle de 5,6 milliards \$. Un exemple de cet effort nous est donné par le nombre des entreprises qui ont participé à IDEX '93 (Abou Dhabi) à la mi-février.

De plus, les firmes canadiennes jouissent toujours d'une réputation enviable dans le Golfe pour la qualité de leur matériel et de leurs services de télécommunication, grâce notamment au travail de Bell Canada International et de Northern Telecom en Arabie saoudite et ailleurs au Moyen-Orient. Le marché attire un nombre croissant de gens d'affaires canadiens. À la fin de janvier, par exemple, quinze firmes canadiennes ont participé ou étaient représentées à MECOM '93 à Bahreïn, la première foire commerciale des télécommunications jamais présentée dans le Golfe arabe. Tous les participants canadiens ont rapporté y avoir réalisé des ventes ou y avoir établi des contacts d'affaires. La foire a attiré un auditoire sélect comprenant les représentants des grandes régions des télécommunications de la région ainsi que de sociétés pétrolières, comme ARAMCO, qui exploitent leurs propres réseaux de communications. Les acheteurs étaient nettement intéressés par des produits et services aussi divers que les systèmes mobiles de téléphonie, les communications par satellite, le traitement des données, les piles d'alimentation, les systèmes de montage de films sur OP portatifs, et les logiciels pour la formation et la gestion.

3.74 IRAN

DONNÉES DE BASE

Le ministère des Postes, du Télégraphe et du Téléphone (MPTT) et sa filiale, la Société des télécommunications d'Iran (STI), sont les autorités décisionnelles responsables de la planification et de l'exploitation du réseau des télécommunications iranien. En règle générale, la STI supervise l'exploitation des réseaux privés appartenant à d'autres organismes étatiques.

La conversion du système analogique au système numérique et l'utilisation accrue des réseaux de télécommunication par satellite sont les principaux objectifs du plan national de télécommunications. Les systèmes de fibres optiques seront de plus en plus utilisés pour les jonctions ou pour les connexions interurbaines.

Dans le Plan quinquennal de développement économique (1990-1994), 2 400 millions de dollars US sont prévus pour l'achat de matériel de télécommunication. De plus, une provision, en rials, équivalant à 730 millions de dollars US a été établie pour couvrir les coûts locaux des constructions, des installations, etc. Selon certaines estimations, les dépenses de matériel de télécommunication ont atteint, en 1990, 945 millions de dollars US, chiffre qui pourrait passer à 1 400 millions en 1995. En 1991, la valeur du marché s'élevait à 483 millions de dollars US, dont plus de la moitié représentait les achats de matériel de commutation et de transmission.

Réseau téléphonique public avec commutation

À l'heure actuelle, il y a environ 2,2 millions de lignes de téléphone en exploitation. Des quelques 600 centraux, 65 % sont raccordés au réseau national au moyen de centraux téléphoniques automatiques, les autres étant des centraux à faible volume (100 à 200 lignes) desservant des zones rurales. Les centraux en place sont surtout du type électro-mécanique.

La STI espère être en mesure d'accroître à 3,2 millions le nombre de ses abonnés d'ici la fin du Plan quinquennal. Selon certaines sources, l'objectif serait plutôt de l'ordre de 5 millions d'abonnés. La STI compte installer le système numérique là où cela s'avère possible. Elle s'efforce également d'étendre les réseaux téléphoniques ruraux.

Réseau de télégraphie et de télex

Le réseau télégraphique national est constitué des systèmes de communication point à point et Gentex. Le réseau de télex a environ 12 500 abonnés à Téhéran et dans neuf autres grandes agglomérations. Les centraux de télex sont de type numérique, électro-mécanique et analogique contrôlé par ordinateur. On prévoit augmenter sous peu la capacité nominale à 28 500 abonnés.

Réseau de télécommunication par satellite

Les projets de télécommunication par satellite sont appelés à occuper une place importante dans les opérations de la STI. Dans le cadre de la mise sur pied du réseau national de télécommunication par satellite en hyperfréquence, on a entrepris l'installation, surtout en zone rurale, de 56 géostations fournies par Alcatel Telspace. Le marché des géostations représente, dans son ensemble, 300 millions de dollars US. Au total, les microstations seront au nombre de 10 000. La STI utilise actuellement cinq transpondeurs sur le réseau Intelsat et travaille à un projet de construction d'un satellite iranien doté de quatorze transpondeurs d'une valeur de 300 millions de dollars US. On projette également de mettre sur pied un service de poursuite de satellites au moyen du système Inmarsat.

Voies à micro-ondes

Entre 1 200 et 5 000 nouvelles voies à micro-ondes interurbaines viendront s'ajouter aux 30 600 voies existantes. Quant aux voies internationales, elles passeront de 850 à 2 400 d'ici la fin du Plan quinquennal.

Fibres optiques

Le Plan quinquennal prévoit l'installation de 5 000 km de fibres optiques, qui serviront aux jonctions ou aux connexions interurbaines. Un réseau de fibres optiques de 20 000 km est prévu à long terme.

Production locale de matériel PABX

La Société des industries de télécommunications interurbaines, installée à Chiraz et affiliée à la STI, produit actuellement environ 5 000 unités de système PABX par an. Il y a également des fabricants privés de matériel PABX.

Télécommunications rurales

En 1989, parmi les quelques 30 000 villages iraniens, environ 3 200 (ayant 4 millions d'habitants ou 17 % de la population rurale) avaient accès au système national de télécommunication. Il est prévu d'ajouter 10 000 bureaux publics d'appels d'ici 1994. Les autorités ont l'intention de recourir à un matériel radio à accès multiple pour relier 6 000 villages d'ici la fin du Plan quinquennal.

PRINCIPAUX INTERVENANTS



Bien que la STI soit, et de beaucoup, le plus important intervenant sur le marché, d'autres organismes étatiques comme la Société nationale des pétroles iraniens (SNPI), les banques et l'Administration de la zone de libre-échange des îles de Qechm et de Kish développeront ou créeront leurs propres réseaux. La Société des chemins de fer urbains et suburbains de Téhéran projette d'installer 2 000 km de fibres optiques d'une valeur d'environ 200 millions de dollars US. Les banques iraniennes sont en train de mettre sur pied des réseaux de transmission de données, assortis de capacités de commutation de messages et par paquets. À cette fin, 2 000 microstations ont déjà été achetées.

CONCURRENCE ET PRÉSENCE CANADIENNE

La concurrence est vive de la part des fournisseurs traditionnels : allemands, français, japonais. La société Siemens est l'un des co-fondateurs de la Société des fabrications de télécommunication d'Iran, créée en 1961. La modernisation du secteur iranien des télécommunications entraîne des besoins très divers. L'Iran, qui est conscient de la haute qualité des produits canadiens, est très désireux d'avoir accès à la technologie nord-américaine dont il est en général privé depuis les premiers jours de la révolution de 1979 et aussi de diversifier ses sources d'approvisionnement. En 1991, deux missions québécoises de spécialistes en télécommunication se sont rendues en Iran et elles ont été suivies, au début de 1992, d'une mission de spécialistes en télécommunication sur le marché du Moyen-Orient. Les deux missions québécoises ont abouti à un protocole d'entente; par ailleurs, le ministre iranien des Postes, du Télégraphe et du Téléphone a invité le ministre canadien des Communications, M. Beatty, à faire une visite en Iran en 1992.

LOGICIELS ET MATÉRIEL INFORMATIQUE

Diversifiée et dynamique, l'industrie israélienne des logiciels offre une vaste gamme de produits et regroupe plus de 150 maisons de conception qui emploient quelques 5 500 personnes, pour la plupart des informaticiens, des analystes-concepteurs, des ingénieurs de méthodes et des programmeurs. Les défis que pose une économie relativement petite, bien que très avancée, ont donné au secteur israélien des logiciels un dynamisme qui lui est propre.

Les produits fabriqués en Israël continuent d'intéresser les utilisateurs dans le monde entier. De grandes sociétés prestigieuses telles Electronic Data Systems, Air France, Hewlett Packard et d'autres encore sont quelques-uns des clients qui utilisent des logiciels israéliens conçus pour les marchés d'exportation.

De grands producteurs de matériel et de logiciels (IBM, Digital, Motorola, Stratus, Microsoft, Mercury Graphics, etc.) ont mis sur pied des projets conjoints et des centres de R-D en Israël. En outre, certaines entreprises, comme National Semiconductors et Intel, y ont également établi de grands centres de conception.

Le marché local des logiciels est évalué à environ 400 millions de dollars par année et enregistre un taux de croissance annuel de 8 p. 100. En sept ans, soit de 1984 à 1991, le volume des exportations de logiciels israéliens a été multiplié par 22, passant de 5 à 110 millions de dollars américains. On estime que les exportations atteindront en 1992 plus de 135 millions de dollars.

L'industrie israélienne des logiciels concentre ses activités dans le secteur de la défense, l'industrie civile, l'enseignement et les outils de conception de logiciels. Bien entendu, le secteur de la défense demeure un grand consommateur de logiciels, particulièrement d'applications temps réel, de dispositifs d'avionique, de systèmes de communication et d'applications servant au commandement et au contrôle. Dans l'industrie civile, la plupart des entreprises israéliennes ont complètement automatisé leurs fonctions de gestion et utilisent la commande de procédés en ligne, la CFAO, la bureautique et les réseaux de communication. Il convient de noter que, grâce à la collaboration entre les secteurs privés et publics, une grande variété de didacticiels sont utilisés dans les établissements d'enseignement israéliens.

Compte tenu de la petite taille du marché israélien et de l'ampleur des capitaux nécessaires à la conception de logiciels, bon nombre d'entreprises spécialisées dans ce domaine sont passées maîtres dans l'adaptation de logiciels qui seront distribués et offerts au détail par d'autres intervenants. Il existe à cet égard d'intéressantes possibilités de coopération, sous diverses formes :

- Ententes de commercialisation avec les distributeurs et les maisons de logiciels :
 - a. commercialisation de logiciels canadiens sur le marché israélien;
 - b. mise en marché de logiciels israéliens à l'étranger.
- Impartition, programmation à façon et projets conjoints avec les maisons de logiciels israéliennes.
- Coentreprises avec des producteurs de matériel et de logiciels dans plusieurs domaines, tels les centres de R-D en participation ou les accords de conception de logiciels destinés aux constructeurs de matériel.

Par ailleurs, l'industrie israélienne des logiciels offre de nombreuses possibilités d'investissement, comme la prise de participations ou l'achat d'actions de sociétés inscrites en bourse. En effet, le réservoir local de spécialistes très compétents, l'infrastructure du secteur et les divers incitatifs gouvernementaux sont autant de facteurs qui créent un climat propice aux investissements étrangers. Reconnu pour son savoir-faire et sa technologie, Israël continue d'intéresser les fournisseurs étrangers désireux de coopérer avec les entreprises locales et nous croyons que les sociétés canadiennes pourraient tirer profit de coentreprises avec des partenaires israéliens dans le domaine des logiciels.

MATÉRIEL DE TÉLÉCOMMUNICATIONS ET APPAREILS ÉLECTRONIQUES

En Israël, des capitaux considérables sont actuellement investis dans la modernisation des systèmes de communication et de télécommunications, de manière à offrir de nouveaux services aux entreprises et aux consommateurs. Il est clair que le pays se dirige vers la privatisation des sociétés d'État et le remplacement des monopoles par la libre concurrence.

Dans le domaine des télécommunications, on prévoit au cours des trois prochaines années des investissements d'environ 1,8 milliard de dollars américains. D'intéressants débouchés s'offrent aux fournisseurs canadiens, puisque le gouvernement d'Israël et les entreprises voient d'un oeil favorable les réalisations du Canada dans ce domaine. D'ailleurs, un délégué israélien à la foire Intercomm 90 signalait que les prix du matériel canadien étaient inférieurs d'environ 20 p. 100 à ceux des appareils fabriqués aux États-Unis.

Les possibilités commerciales qui s'offrent au Canada se concentrent dans les quatre secteurs suivants : 1) transmetteurs télé à ondes métriques et décimétriques (système PAL), câblodistribution, radio MA à ondes courtes et moyennes; 2) radio bidirectionnelle et communications par satellite; 3) téléphonie; et 4) téléphonie cellulaire.

Télévision, câblodistribution et radio

Jusqu'à tout récemment, le public israélien n'avait accès qu'à une chaîne d'État et une chaîne expérimentale. Une loi d'adoption récente prévoit la création d'une troisième chaîne, et la chaîne expérimentale (canal 2), entrée en ondes en 1991, deviendra commerciale. Un appel d'offres récent en vue de l'exploitation du canal 2 est resté sans résultat, puisqu'aucune soumission n'a été présentée (probablement à la suite d'une entente entre les quatre concurrents principaux, peut-être insatisfaits des conditions); toutefois, il est à prévoir que l'on lancera bientôt un autre appel d'offres dont les conditions seraient révisées. On compte également créer une autre chaîne, entièrement hébraïque et diffusant 18 heures par jour, mais le projet a été reporté en raison de contraintes budgétaires. Chaque chaîne nouvelle devra faire l'acquisition d'un maximum de 39 petits émetteurs de télévision (de 1 à 5 kW). On est en train d'installer dans tout le pays un réseau de câblodistribution d'une capacité de 30 canaux; on estime que la câblodistribution comptera 2 millions d'abonnés d'ici trois ans.

Des projets sont arrêtés qui prévoient améliorer la qualité de la radio MF en Israël, augmenter le nombre d'heures de diffusion et offrir plus de chaînes. On compte installer 16 nouveaux émetteurs pour chacune des chaînes. De plus, la création d'une chaîne MF commerciale, inspirée du même modèle que la nouvelle chaîne télé, a été approuvée l'an dernier et exigera le même nombre d'émetteurs. Le matériel israélien de radiodiffusion MA est désuet et inefficace. Les onze émetteurs de 100 kW utilisés, qui datent de plus de 13 ans, seront remplacés graduellement. Pour la transmission à ondes courtes, le pays a fait l'acquisition récemment de deux nouveaux émetteurs de 500 kW, mais a besoin de 5 émetteurs de 500 kW pour remplacer les vieux émetteurs de 250 kW de marque Brown Boveri et Philips.

Radio bidirectionnelle et communications par satellite

En Israël, le modèle de systèmes et d'attribution des fréquences de la radio bidirectionnelle est le même qu'au Canada et aux États-Unis. Le nombre de postes a doublé tous les cinq ans depuis l'apparition de la radio bidirectionnelle. Aujourd'hui, on dénombre 310 000 radios bidirectionnelles, téléphones cellulaires et téléavertisseurs, et ce nombre croît de 15 à 25 p. 100 par année (25 p. 100 en 1991). La société Motorola possède 80 p. 100 du marché. Les 20 p. 100 restants sont partagés entre des entreprises européennes et japonaises. On ne retrouve aucune entreprise canadienne sur le marché.

On constate une demande importante et croissante pour les stations de réception par satellite et les communications VSAT (satellite à antenne à petite ouverture) à des fins de transmission de données. Israël est membre d'Intelsat et d'Inmarsat et reçoit les transmissions provenant des satellites de radiodiffusion directe destinées au continent européen, ainsi que les transmissions des satellites soviétiques Intersputnik et Raduga.

Téléphonie

À l'heure actuelle, 53 p. 100 du réseau téléphonique israélien utilise des commutateurs numériques. La société locale Telrad fabrique 20 p. 100 des commutateurs produits au pays, à l'aide de la technologie canadienne de Northern Telecom. Les 80 p. 100 restants sont fabriqués par la société Tadiran, qui utilise la technologie belge d'Alcatel. La société Bezeq, qui exerce un monopole de la téléphonie sur le marché israélien, projette d'investir de grosses sommes en matériel de télécommunications. Le plan quinquennal 1993-1997 de Bezeq prévoit des investissements de 8 milliards de nouveaux shekels (environ 3,3 milliards de dollars américains), notamment dans une augmentation considérable du nombre de téléphones publics, dans l'infrastructure nécessaire pour servir un réseau regroupant jusqu'à 180 000 téléphones cellulaires et dans l'installation de 66 000 kilomètres de câbles de fibres optiques; le plan quinquennal prévoit même que ces investissements puissent être accélérés et réalisés sur une période de trois ans. La politique générale de Bezeq est d'acheter environ 85 p. 100 de son matériel auprès de fournisseurs locaux, le reste provenant de l'étranger.



Téléphonie cellulaire

À l'heure actuelle, les sociétés Bezeq et Motorola exercent un duopole sur le marché de la téléphonie cellulaire, qui a connu une croissance de 51 p. 100 l'an dernier. Toutefois, il est probable qu'un appel d'offres international sera lancé en 1994 pour l'achat d'appareils et en 1997 pour le choix d'un autre fournisseur de systèmes.

Même si Israël est un petit pays, les ventes dans les secteurs des télécommunications et de la transmission de données ont atteint respectivement en 1991, 670 et 150 millions de dollars américains. L'industrie locale fait preuve d'un engagement remarquable, puisqu'environ 70 p. 100 des fonds affectés à la R-D sont investis dans le secteur de l'électronique. Comptant sur une main-d'oeuvre très compétente, Israël constitue un partenaire de choix quand il s'agit de coentreprises avec des chefs de file en télécommunications. Israël exporte du matériel de télécommunications dans plusieurs pays d'Afrique; ces marchés offrent d'excellentes possibilités aux coentreprises canado-israéliennes.

3.76

KENYA

La Société des postes et des télécommunications du Kenya est un organisme parapublic qui détenait, jusqu'à tout récemment, le monopole de tous les services téléphoniques dans ce pays. À la faveur d'un programme récent de libéralisation, de nombreuses sociétés privées kényennes ont obtenu des licences les autorisant à offrir certains services de télécommunications tel le câblage interne et à se procurer un équipement terminal connexe de télécommunications. La Société des postes et des télécommunications du Kenya conserve le pouvoir d'approuver le matériel de radar et de télécommunications utilisé pour la connexion au réseau national, d'inspecter les travaux réalisés par les entrepreneurs et fournisseurs privés et d'émettre des certificats attestant le caractère satisfaisant du câblage et autres installations.

L'ambassade du Canada à Nairobi a proposé que le Canada fasse des télécommunications le secteur prioritaire de sa stratégie de promotion du commerce au Kenya. Le marché est estimé à 120 millions de dollars pour 1993 et pourrait atteindre les 130 millions de dollars en 1994; le Canada pourrait espérer une part modeste de ce marché se situant entre 8 et 10 millions de dollars. Les marchés les plus prometteurs sont ceux du matériel de radar et de télécommunications destiné aux régions rurales, du matériel pour les centraux automatiques privés, des modems et des téléphones cellulaires. Le contrôle limité des importations, un marketing dynamique, des prix concurrentiels, la vigueur de ce secteur au Canada, le caractère compétitif du financement canadien et le fait que les exportateurs canadiens aient accepté d'investir au Kenya et d'y travailler au sein de coentreprises sont autant de facteurs qui ont facilité la percée du Canada sur le marché kényen des télécommunications.

La majeure partie du financement des projets de télécommunications au Kenya provient d'institutions financières internationales (IFI) telles que la Banque mondiale et la Banque africaine de développement.

3.77

MAROC

Le marché de l'informatique et des télécommunications au Maroc est appelé à connaître un essor considérable. Les besoins du Maroc sont très importants aussi bien au niveau des équipements que des services. Les exportations canadiennes ont connu une croissance soutenue de 1988 à 1991. Cependant, depuis 1991, le rythme de croissance des exportations a tendance à se ralentir. Pour l'avenir, d'importants projets présentent des opportunités réelles pour les fournisseurs canadiens.

PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

1. Centrales et lignes téléphoniques
2. Equipements informatiques et bureautiques
3. Equipements télécommunications
4. Assistance technique informatique, télécommunications
5. Services-conseils
6. Transmissions de données par paquets
7. Maintenance
8. Gestion du spectre
9. Radio-téléphonie mobile
10. Radio messagerie
11. Systèmes vidéotex



TAILLE DU MARCHÉ

Ces produits et services représentent un marché d'environ 500 millions de dollars canadiens.

PRINCIPAUX FOURNISSEURS/CONCURRENTS

- France
- Allemagne
- Japon
- Suède

FINANCEMENT

Secteur demandeur de financement. Financement Banque mondiale disponible dans le cadre des projets de développement des télécommunications au Maroc. Plusieurs AOI financés par la Banque mondiale ont été lancés pour lesquels ont soumissionné les sociétés canadiennes (fourniture de modems, schémas directeurs informatiques, informatisation de ministères, fourniture d'appareils de mesure et d'équipements de transmission). La Banque mondiale a accordé un prêt au Maroc pour la réalisation de la deuxième phase du projet de développement des télécommunications (expansion du réseau, promotion de l'investissement privé...). Service de consultation requis pour ce projet qui devrait démarrer début 1993.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

- Projet de participation au SITEB 1993 (Salon international d'informatique, télématique, équipements de bureaux) à Casablanca.
- Projet d'invitation en 1993 de cadres marocains au SIM (Salon d'informatique de Montréal), au TEMIC (Telecommunications Executive Management Institute of Canada) et à INTERCOM.
- Projet de mission au Canada de représentants du secteur privé marocain du domaine des télécommunications et de l'informatique en 1993.

Jusqu'à tout récemment, le réseau des télécommunications du Nigéria était sous le contrôle exclusif de la Nigerian Telecommunication PLC (Nitel). Outre son siège social, la société compte également des bureaux de zones et de territoires qui en facilitent la gestion. Toutefois, la planification et la réalisation des projets de la société sont centralisées au siège social; à l'heure actuelle, la demande de services de télécommunications au Nigéria est largement supérieure à ce que Nitel est en mesure d'offrir. Le Nigéria, dont la population se chiffre à près de 100 millions d'habitants, possède un réseau d'une capacité totale de 600 000 lignes. Le nombre de lignes devrait passer à 800 000 au cours des quinze prochains mois. Le réseau de Nitel comprend différents types d'équipement de commutation et de transmission, provenant notamment des sociétés ITT, L.M. Erickson, AT & T et Marubeni.

Au cours des trois dernières années, Nitel a introduit la technologie numérique dans son réseau, une mesure qui s'inscrit dans le cadre de sa nouvelle politique de modernisation. À ce jour, 200 000 lignes numériques ont été mises en service, principalement par Siemens. Tout accroissement subséquent du réseau fera appel à la technologie numérique.

La liste d'attente de Nitel compte au bas mot deux millions de personnes qui ont sollicité des services de téléphone, surtout dans les centres urbains. Devant l'ampleur du problème, le gouvernement fédéral a récemment arrêté un décret (le décret 75, de 1992, de la Nigerian Communications Commission) qui vient tout juste de paraître. Ce décret autorise les sociétés privées à fournir et exploiter des téléphones publics à jeton, à installer des lignes téléphoniques et à se brancher sur le réseau en procédant à des liaisons par câble, par fréquences radioélectriques et par satellite. Les sociétés privées acquièrent également le droit d'exploiter la communication publique mobile et les téléphones communautaires, d'offrir des services interurbains à valeur ajoutée, et de réparer et d'entretenir les installations de télécommunications. Au cours des cinq dernières années, Nitel a obtenu des emprunts extérieurs totalisant plus de 865 millions de dollars américains. De ce montant, 225 millions de dollars provenaient de la Banque mondiale, 441,18 millions de l'Allemagne, et 170 millions constituaient un prêt administré par ITT pour l'amélioration des télécommunications nationales. À ces montants sont venus s'ajouter un prêt de 100 millions de dollars consenti par le fonds outre-mer de la corporation économique du Japon et un prêt de 100 millions de la Turquie.

Dans le domaine des services internationaux, Nitel a récemment installé au pays deux stations au sol non numériques et une station de transit international qui sont venues s'ajouter aux deux stations de transit international existantes.

En dépit d'une demande accrue de services de télécommunications, le Nigéria ne possède pas les ressources financières et techniques qui lui permettraient d'améliorer ses programmes d'expansion. Une participation étrangère est possible dans les domaines suivants :

- L'équipement de commutation numérique et les pièces de rechange
- L'équipement de transmission numérique et les pièces de rechange
- Les câbles
- L'installation de lignes externes
- La fibre optique
- Les appareils de télésurveillance
- L'équipement et l'outillage d'essai
- Les véhicules d'entretien technique
- Les téléphones cellulaires mobiles
- Les systèmes et dispositifs de radiomessagerie
- Les pièces de rechange pour les installations de télécommunications.

En 1992, Nitel a mis des services de téléphones cellulaires en fonction. À ce jour, 10 000 lignes ont été installées. Nitel a récemment formé une coentreprise avec une société d'Atlanta spécialisée en communications numériques afin d'exploiter le service de téléphones cellulaires. Le réseau prévoit également offrir, à compter de mars 1993, des services d'audio-messagerie et de radiomessagerie.

3.79

TANZANIE



La Tanzanian Posts and Telecommunications Corporation (TPTC) est l'organisme chargé d'offrir des services publics de postes et de télécommunications dans toutes les régions du pays. Au début de 1994, il est prévu de scinder la TPTC en deux entités, l'une pour le service postal et l'autre pour les télécommunications. La Tanzanie possède un réseau téléphonique installé d'une capacité de 108 000 lignes, dont 80 000 sont branchées. Trente-sept pour cent des centraux téléphoniques sont numériques et des travaux visant à accroître cette proportion sont présentement en cours. (Dans les régions urbaines, 85 % du réseau est automatique mais, en milieu rural, ce pourcentage baisse à 14 %). Les principaux réseaux de transmission des interurbains sont analogiques. Le réseau télex compte 4 550 lignes installées, dont 2 000 sont branchées.

La TPTC entreprend un projet de modernisation et d'expansion d'une valeur de 200 millions de dollars américains afin d'accroître le nombre et la qualité des services de télécommunications au pays. Le projet englobera la radio, les multipostes, les centraux téléphoniques, un plan de lignes local, l'électricité, la construction de bâtiments et de stations terminales. Plusieurs études d'experts-conseils sont prévues.

3.710

TUNISIE

OPPORTUNITES D'AFFAIRES EN TUNISIE

Le secteur des télécommunications

Le secteur des télécommunications, en Tunisie, a bénéficié au cours du VII^{ème} plan (87-91) d'investissements de l'ordre de \$500 millions. Rapportée au niveau du Maghreb, la situation du secteur des communications, en Tunisie, est comparable à celle de ses voisins membres de l'UMA. Au cours du VII^{ème} plan qui vient de se terminer, on a procédé à 113,000 raccordements contre 203,000 initialement prévus; le parc des abonnés s'élevait, en décembre 1991, à 330,000 comparativement aux 420,000 anticipés; la densité téléphonique s'élève quant à elle à 4.02 lignes pour 100 habitants, alors qu'on s'était fixé comme objectif 5 lignes par 100 habitants.

Les objectifs de développement télécommunications au cours du VIII^{ème} plan (92-96) sont les suivants:

L'installation de 460,000 équipements d'abonnés et le raccordement de 339,000 nouveaux abonnés, permettra d'atteindre un parc global de 669,000 abonnés en 1996 et une densité de 7.4 lignes principales pour 100 habitants;

La réalisation de ce programme nécessitera des investissements évalués à \$1.26 milliard, dont \$350 millions seront consacrés à des projets déjà en cours de réalisation. Les nouveaux projets seront répartis comme suit: commutation publique \$373 millions, réseaux de transmission \$145 millions, réseaux de lignes d'abonnés \$292 millions. De plus, \$100 millions seront alloués à des projets supplémentaires qui seront précisés début 93. Les secteurs et services qui représentent les meilleurs débouchés pour le Canada sont la téléphonie rurale, les équipements de câblodistribution, la commutation publique et privée, les systèmes de téléavertisseur et la radiotéléphonie, les faisceaux hertziens, et la gestion du spectre. Il est important de souligner que la très grande majorité des projets en télécommunications feront l'objet, d'ici la fin 1993, d'un processus d'appel d'offres internationaux. C'est ainsi que les sociétés qui n'auront pas réussi à se positionner avant la fin de la présente année, verront leurs opportunités d'affaires se réduire considérablement d'ici 1996.

3.711

ZIMBABWE

La Zimbabwe PTC est propriété à 100 % du gouvernement zimbabwéen. Le programme d'investissement de la société pour les cinq prochaines années se lit comme suit (par ordre de priorité) :

Matériaux pour améliorer le réseau

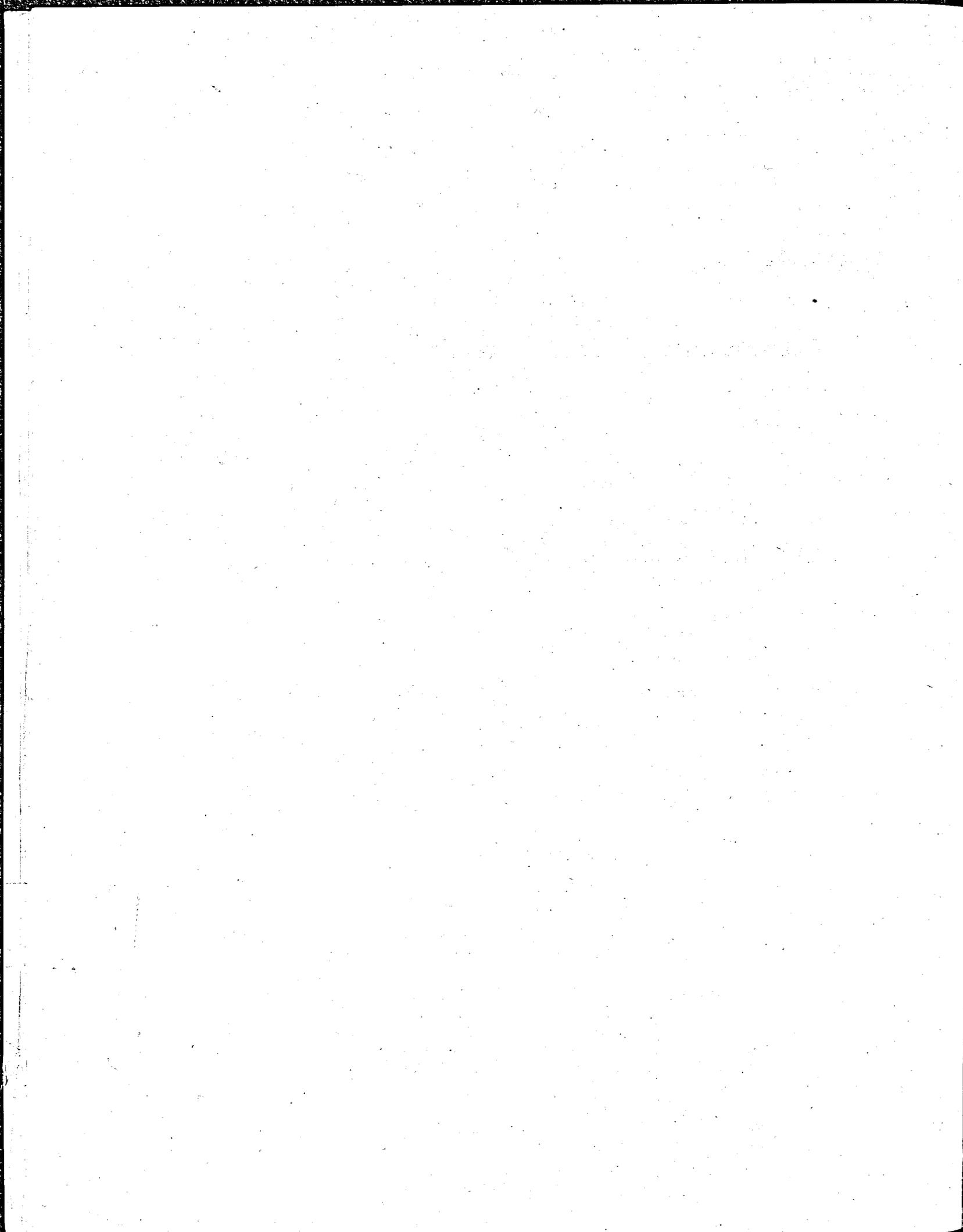
Présentement, le pourcentage de défaillance du réseau est d'environ 2,4 défauts par ligne principale; il a augmenté de 30 à 50 % sur une période de quelque cinq années. En outre, le temps de réparation des défauts a doublé au cours de cette même période. Environ 50 % des défauts relevés concernent les appareils des abonnés et les lignes aériennes. La société accordera donc une place importante aux importations de pièces de rechange pour l'ensemble du réseau, à la production locale de matériel d'entretien préventif, aux lignes aériennes et aux appareils des abonnés selon les données fournies par le service d'exploitation des télécommunications.

Installation de lignes externes - câbles et accessoires :

L'objectif est d'assurer le remplacement et l'expansion du réseau local des abonnés à Harare, à Bulawayo et dans d'autres villes importantes. La plupart des entreprises qui font partie du réseau sont branchées sur le réseau numérique. La capacité de commutation prévue se lit à peu près comme suit : Julius Nyerere (49 600); Cranborne (6 000); Borrowdale (7 000); Glenview (15 000); Highlands (12 000); Southerton (22 700); la province de Matebeleland, y compris Bulawayo (157 100).

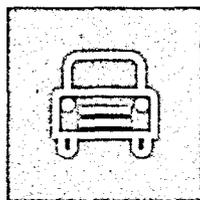
L'équipement des abonnés :

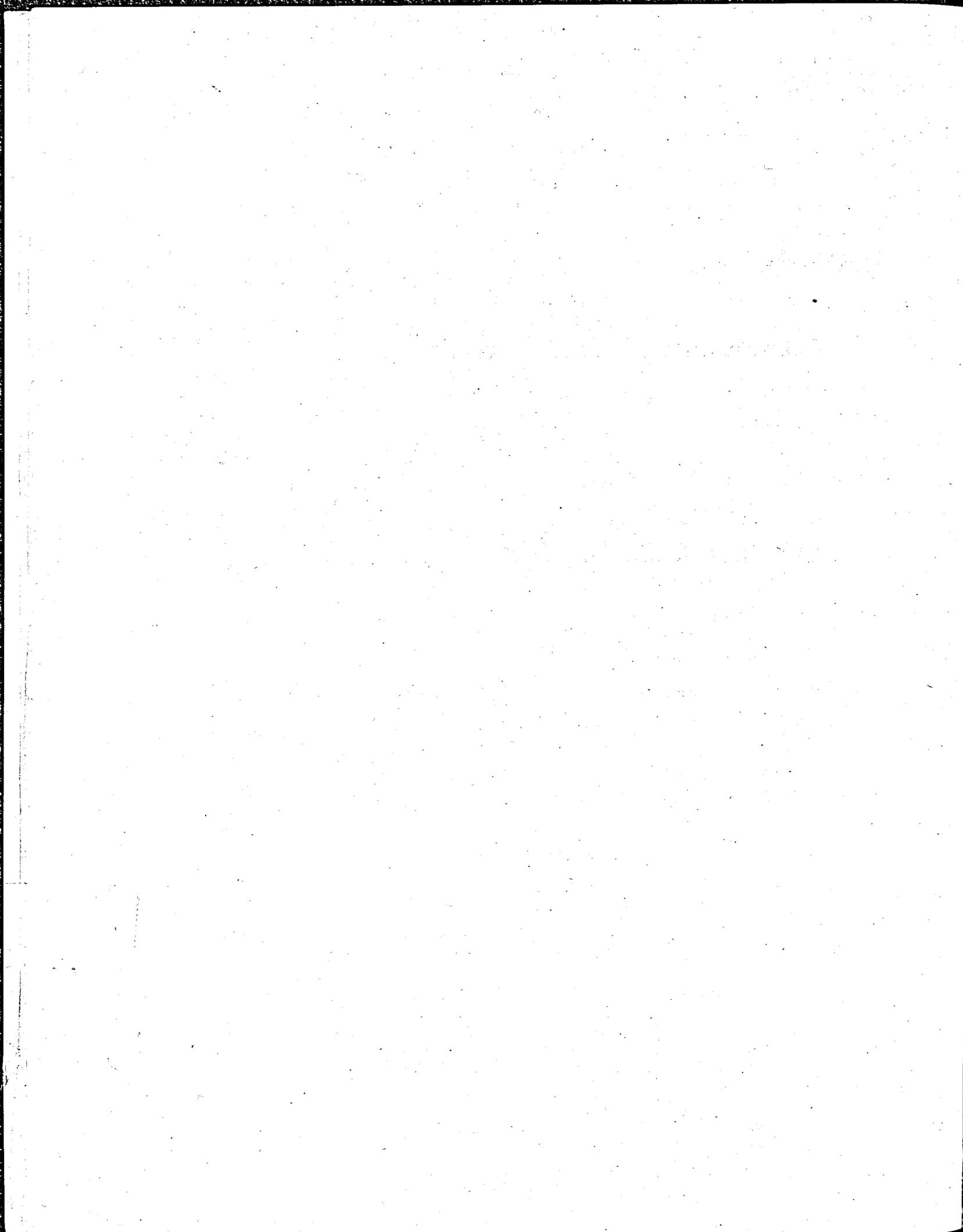
En cinq ans, la société prévoit acheter 120 000 téléphones (50 000 en 1993, 27 000 par année en 1994, 1995 et 1996 et le reste en 1996-1997). L'acquisition de téléphones à jetons se chiffre à 400 par année. Des télécopieurs seront installés dans les grands bureaux de poste, nécessitant l'achat de 200 nouveaux appareils au cours de la période de cinq ans. En outre, la Zimbabwe PTC est le fournisseur exclusif de centraux automatiques privés (PABX) aux ministères de l'État. Les ministères attendent présentement l'installation de 209 unités, ce qui représente environs 22 640 lignes d'extension. Les commandes passées totalisent également 30 000 appareils téléphoniques. Les lignes d'extension seront installées au rythme suivant : 5 200 en 1993; 10 040 en 1994 et 7 400 en 1995.



TRANSPORTS

- 3.81 Algérie
- 3.82 Arabie saoudite
- 3.83 Iran
- 3.84 Israël
- 3.85 Koweït
- 3.86 Tunisie





TRANSPORT : PRODUITS ET SERVICES

En Algérie, l'amélioration de l'infrastructure dans le domaine des transports demeure une priorité gouvernementale, particulièrement en ce qui concerne les transports ferroviaires et urbains, ainsi que le secteur aérospatial et les installations portuaires. Alger reconnaît que 1993 et 1994 seront des années difficiles pour le pays, surtout en raison des problèmes de sécurité. Le développement économique aidera le gouvernement à résoudre les problèmes sociaux qui sont à l'origine des troubles actuels. Au cours des deux prochaines années, le gouvernement s'efforcera de réorganiser ses activités et de faire face au service de sa dette en réduisant ses dépenses. Toutefois, le secteur des transports continuera d'intéresser le Canada.

Le Canada est un partenaire fort respecté dans le secteur des transports en Algérie, entre autre parce que les deux pays connaissent le même type de contraintes (longues distances et climat rude et varié). Les Algériens admirent le Canada d'avoir réussi à créer un réseau de transport si perfectionné. Par le passé, nos entreprises ont fourni à l'Algérie des services de révision d'aéronefs, des locomotives, des hélicoptères, des camions et de nombreux autres produits et services.

Depuis longtemps, il est beaucoup question de doter Alger d'un métro. Le gouvernement continue d'affirmer qu'il réalisera ce projet, et il cherche des partenaires et des capitaux étrangers à cette fin. S'il devait jamais se concrétiser, ce ne serait pas sous peu, mais les énormes possibilités qu'il présente intéressent encore plusieurs entreprises canadiennes.

Le financement, le transfert de technologie et les investissements demeureront des facteurs importants dans ce secteur. La formation et l'amélioration des infrastructures existantes figurent parmi les grandes priorités, et les sociétés canadiennes devront inclure des propositions à cet effet dans toute négociation de contrat. Le gouvernement algérien veut accroître ses propres capacités en matière de fabrication de produits et de prestation de services nécessaires pour ne plus être obligé, à long terme, de tant compter sur les pays étrangers pour les techniques et produits dont ils ont besoin.

LE SECTEUR DE L'AÉRONAUTIQUE**Aperçu**

L'armée, la marine et l'aviation saoudiennes possèdent toutes un grand nombre d'aéronefs. L'armée de terre compte un bataillon d'hélicoptères UH-60 Desert Hawk et d'hélicoptères de reconnaissance armée Bell 406. Le gouvernement a acheté récemment des hélicoptères de reconnaissance armée Kiowa OH58D et des AH-64 Apache. La marine saoudienne exploite un certain nombre d'hélicoptères fabriqués par la société française Aérospatiale; la flotte de l'armée de l'air comprend différents types : des Boeing E-3A (AWACS), des F-15C/D, des F-5 modèles A, B, E et F, des RF-5, des Hawks, des Tornados, des DC-9 et des C-130, ainsi que divers autres aéronefs à réaction, à turbopropulseur ou à hélice. L'aviation royale compte au total 93 chasseurs F-15C/D. La société McDonnell Douglas fournira à l'Arabie saoudite 72 chasseurs F-15XP, au coût de 9,5 milliards de dollars US.



La ligne aérienne nationale, Saudia, exploite une flotte de plus de 100 appareils. Elle offre plus de 70 destinations intérieures et internationales et effectue chaque jour 300 vols à partir des aéroports d'Arabie saoudite. Saudia affecte, semble-t-il, quelque 8 millions de dollars CAN chaque année à l'entretien de sa flotte. La société est en train de remplacer ses vieux avions 737 dont certains ont presque 20 ans. Ses plans d'expansion et de modernisation de la flotte avaient jusqu'à tout récemment été mis de côté en raison de contraintes budgétaires. Saudia a annoncé dernièrement son intention d'acheter huit avions de 50 sièges. Dans le cadre de son programme de modernisation, elle prévoit également acquérir de nouveaux appareils de 100 à 150, de 200 à 250 et de plus de 250 sièges, au total 68 aéronefs. En règle générale, la société effectue la maintenance des aéronefs dans ses propres installations, même si parfois le travail est confié à des sociétés étrangères (ou à des coentreprises). Toujours dans le secteur de l'aviation civile, la pétrolière ARAMCO exploite des pistes d'atterrissage en régions éloignées et possède un grand nombre d'aéronefs à voilure fixe et à voilure tournante.

La maintenance des aéronefs civils et militaires en Arabie saoudite est généralement effectuée par le fournisseur d'origine, soit seul, soit en coentreprise avec un associé saoudien. Ces dernières années, on a tendance à lancer des appels d'offres pour la maintenance des nouvelles acquisitions.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Les entreprises canadiennes désireuses d'entrer dans le marché de l'aéronautique en Arabie saoudite trouveront des débouchés dans différents domaines : ventes d'aéronefs, maintenance, contrôle aérien, formation, simulateurs de vol et construction d'aéroports. Il s'agit d'un marché concurrentiel dans lequel les Américains, les Britanniques et les Français sont bien implantés. Cependant, les fournisseurs canadiens y ont connu un certain succès et le Canada a d'excellentes possibilités d'y accroître sa présence. L'ambassade du Canada peut venir en aide aux entreprises canadiennes prêtes à consentir les efforts nécessaires en vue d'obtenir des contrats en Arabie saoudite.

Le secteur des transports représente, dans son ensemble, environ 6,5 % du PNB de l'Iran. Les investissements publics dans ce secteur ont généralement été insuffisants, la croissance réelle de 1974 à 1985 n'ayant été que de 5 %. Vu la croissance rapide de la population iranienne (actuellement environ 60 millions d'habitants; le taux de croissance annuelle est de presque 3,5 %), le secteur des transports devra être modernisé et élargi pour répondre aux besoins de base grandissants du pays.

Transport ferroviaire

La Société des chemins de fer de la République islamique d'Iran, qui relève du ministère de la Voirie et des Transports, est l'autorité responsable de la planification et de l'exploitation du réseau ferroviaire iranien. Ce réseau compte actuellement 4 821 km de voies principales, 328 locomotives, 13 000 wagons de marchandises et 800 voitures de voyageurs.

L'actuel Plan quinquennal de développement économique (1990-1994) prévoit l'affectation de 936 milliards de rials à l'entretien et à la construction de voies ferrées, en plus de quelques 1,5 milliard de dollars (US). Le Plan vise à augmenter le transport de passagers de plus de 100 %, lequel passerait de 7 millions de passagers par an (niveau actuel) à 16 millions en 1994. Pareillement, le transport de marchandises est appelé à passer de 14 millions à 30 millions de tonnes par an. Ces augmentations seront réalisées en partie grâce à la construction d'une double voie sur le tronçon Bandar Abbas-Bam (actuellement inachevé), à la rénovation et à la modernisation de 1 750 km de voies existantes et à des investissements dans le matériel roulant, le réseau de télécommunications et l'électrification. À l'heure actuelle, seuls les 146 km du tronçon Tabriz-Jolfa sont électrifiés.

Parmi les voies principales en construction, il y a le tronçon primordial Bam-Bandar Abbas. La société sud-coréenne Daewoo a obtenu un contrat d'environ 250 millions de dollars US pour la construction de deux segments (67 km au total) de ce tronçon. Le doublement de la voie entre Bandar Khomeyni et Ahvas et de certains segments entre Ahvas et Téhéran est un autre projet en cours. Un troisième grand projet est la construction d'un tronçon de 180 km entre Mechhed et Serakhs qui reliera l'Iran à la frontière du Turkménistan. Les plans de développement à long terme comprennent la construction d'une voie de 560 km entre Kerman et Zahedan, d'une voie de 800 km entre Mechhed et Bam et le prolongement du tronçon Bandar Turkman-Gorgnan jusqu'à Gonbad-e Qâbus.

Transport aérien

L'Administration de l'aviation civile, qui dépend du ministère de la Voirie et des Transports, est responsable de toutes les questions relatives aux grandes orientations, de l'exploitation des aéroports et de la supervision des décisions d'achats des lignes aériennes. Il y a actuellement en Iran 52 aéroports en exploitation, dont six aéroports internationaux et six qui servent exclusivement à la Société nationale des pétroles iraniens (SNPI).

Le renouvellement de la flotte aérienne vieillissante vient au premier rang des priorités, suivi de l'expansion de la flotte, de la construction de nouveaux aéroports et de l'installation d'un équipement de pointe dans les aéroports plus anciens. L'âge moyen des avions de la flotte iranienne assurant les liaisons internationales est de quinze ans, soit quatre ans de plus que la moyenne internationale. Au cours des deux dernières années, l'Iran a acquis deux Airbus et six Fokker afin de remplacer les avions vieillissants sur les vols internationaux et intérieurs. L'Iran négocie également l'achat de 5 ATR pour la ligne aérienne Asseman; il a de plus annoncé récemment l'achat de 12 avions-écoles (de fabrication franco-italienne) d'une valeur approximative de 5 millions de marks. Douze Tupolev ont aussi été pris en location par la Société des charters d'Iran, récemment formée, afin d'accroître la capacité du réseau local. En outre, l'Iran a entrepris de construire huit aéroports et de moderniser ses systèmes de radar et d'atterrissage, ce qui exigera un investissement, en devises fortes, équivalant à au moins 350 millions de dollars US. Cela ne comprend pas l'Aéroport Imam Khomeyni, situé au sud de Téhéran, qui est le plus important projet aéroportuaire en Iran.

Transport routier et construction de véhicules

Le transport routier compte pour environ 80 % du trafic passagers et marchandises dans l'ensemble du pays. Selon le ministère de la Voirie et des Transports, la construction routière entre 1979 et 1988 a été de 388 km pour les autoroutes, de 5 411 km pour les routes principales et de 2 989 km pour les routes secondaires dans l'ensemble du pays.

La nécessité de remplacer sans tarder les voitures et les camions désuets et de répondre aux besoins d'une population qui augmente de 3,5 % par an offre des débouchés prometteurs dans ce secteur. Selon le Plan quinquennal de développement économique (1990-1994), 43 000 camions, 18 000 autobus et 33 000 minibus devaient être introduits, mais les résultats jusqu'à présent ont été bien en deça de ces prévisions. De grands constructeurs internationaux de véhicules ont été pressentis en vue de fournir un éventuel apport technologique ou de mettre sur pied des entreprises conjointes pour le montage local de véhicules pour passagers et de camions. Des camions et des autobus Mercedes Benz sont assemblés localement depuis plus de vingt ans. General Motors Market Development of Canada suit de près l'industrie locale.

Transport maritime

Première société iranienne dans ce secteur, les Lignes maritimes de la République islamique d'Iran (LMRII), qui dépendent du ministère de la Voirie et des Transports, transportent l'essentiel du fret maritime en provenance et à destination de l'Iran. Les LMRII sont également propriétaire à 51 %, l'État indien étant le co-propriétaire, de la *Irano-Hind Shipping Company*, qui est l'autre grand transporteur maritime en Iran. La flotte commerciale est passée de 42 navires, ayant un port en lourd total de 525 000 tonnes, en 1980 à 110 navires totalisant 2,3 millions de tonnes en 1991. Cette même année, 80 % des importations totales de 21,5 millions de tonnes ont transitées par les ports, Bandar Khomeyni et Bandar Abbas dans le golfe Persique étant les points d'entrée de la plus grande partie d'entre elles.

Les installations de transport et de manutention du fret conteneurisé seront développées et les principaux ports dans le golfe Persique et en mer Caspienne seront rénovés et dotés de nouveaux équipements. De plus, le Plan quinquennal de développement économique prévoit augmenter le tonnage de la flotte commerciale d'environ 7 millions de tonnes au moyen de la location de navires étrangers. Il existe plusieurs plans de construction et d'expansion portuaires : Jask (à l'est du détroit d'Ormuz), Shahid Beheshti, île d'Ormuz et Pasa Bandar (point le plus méridional du territoire). Le port de Khorramchahr, presque entièrement détruit pendant la guerre avec l'Irak, est en reconstruction. Plusieurs projets de construction et d'expansion portuaires sont également prévus sur le littoral de la mer Caspienne, les plus importants étant l'expansion des ports d'Anzali et de Naou Char.

MATÉRIEL AÉROPORTUAIRE ET DE CONTRÔLE AÉRIEN

Le gouvernement d'Israël compte lancer un appel d'offres international en vue de la construction d'un aéroport au nord d'Eilat, centre de villégiature en pleine croissance sur la mer Rouge. L'aéroport sera situé à 11 kilomètres au nord de la ville et pourra recevoir tous les types d'avions sur une seule piste. Il remplacera l'aéroport actuel, installé sur une propriété de premier ordre au centre d'Eilat, où seuls les petits avions à réaction peuvent atterrir. À l'heure actuelle, les plus gros avions, principalement des vols affrétés en provenance d'Europe, doivent se poser à la base de l'aviation israélienne à 60 kilomètres au nord de la ville.

Les appels d'offres précédents ont été annulés, le gouvernement ayant jugé insatisfaisantes les soumissions présentées.

Il s'agit là de la meilleure occasion d'affaires en Israël pour les entreprises canadiennes qui fabriquent du matériel aéroportuaire et de contrôle aérien.

3.85

Koweït

AVIONIQUE, SOUTIEN TERRESTRE À L'AVIATION ET RECONSTRUCTION D'AÉROPORTS

L'aéroport international de Koweït a été sérieusement endommagé pendant la guerre du Golfe. Tout son matériel d'avionique a été détruit ou pillé, et plusieurs grandes structures devront être entièrement reconstruites. La firme néerlandaise Narco a consulté la Direction générale de l'aviation civile, l'agence gouvernementale chargée de la gestion de l'aéroport, pour établir un plan directeur de réaménagement.

Les projets envisagés comprennent :

- la construction d'un nouveau centre administratif et du siège de la Kuwait Airways Corporation (KAC);
- la construction et l'approvisionnement d'un nouveau centre des communications doté d'un système de communications VHF sol-air. Selon la Direction générale de l'aviation civile, ce projet recevra la priorité après l'achèvement du plan directeur;
- l'achat d'éléments de radars longue portée, d'approche finale et secondaires, et de systèmes de soutien connexes;
- le rétablissement possible des services de maintenance des aéronefs de la KAC. Si la KAC décide de reconstruire son installation, cela créera d'importants débouchés pour les entrepreneurs, les fournisseurs de tous types de matériel de maintenance des aéronefs, et les fournisseurs de services de maintenance;
- l'achat de matériel d'avionique, de pièces de rechange pour les appareils électroniques, de parties et de moteurs et de quantités limitées de matériel d'entretien au sol.

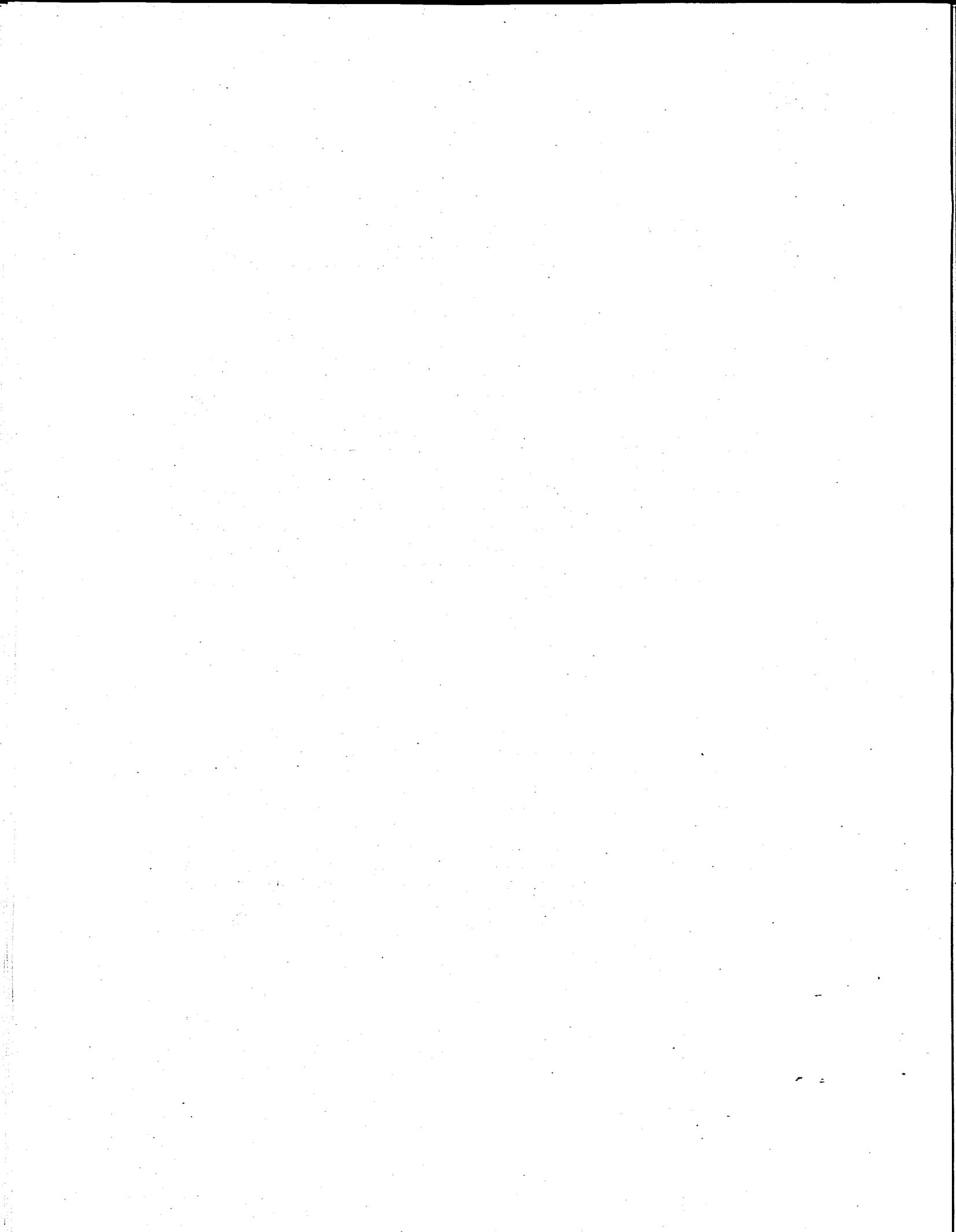
3.86

TUNISIE

Le secteur du matériel de transport et de la machinerie industrielle représente, depuis quelques années, notre deuxième plus important secteur d'exportation, en Tunisie, après celui du soufre. Nos ventes dans ce secteur ont porté principalement sur des niveleuses et des chargeurs industriels de grande capacité, des moteurs d'avions, des pièces de rechange pour locomotives et moteurs diesel.

Si l'on tient compte des achats récents effectués par la Tunisie dans les domaines du transport urbain et aérien public, les meilleurs débouchés se retrouvent, à notre avis, dans les sous-secteurs suivants: le transport ferroviaire (longue distance) avec l'achat prochain par la SNCFT de 15 locomotives diesel; le matériel de construction et d'entretien routier (niveleuses) et le matériel d'exploitation de carrières (chargeurs industriels et camions spécialisés). Dans le secteur aéronautique, il existe des possibilités dans les domaines des hélicoptères civils et militaires, des moteurs d'aéronefs et des avions d'affaires.

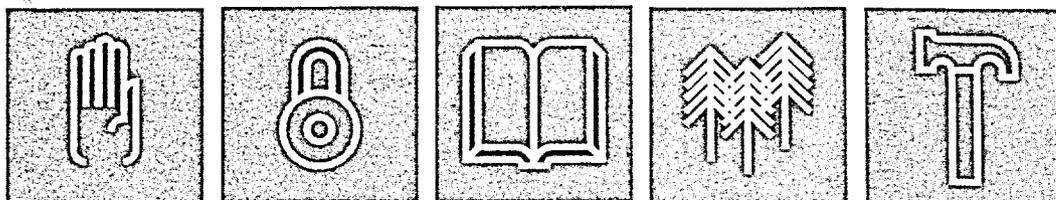
D'autre part, le Canada devrait être en mesure d'améliorer à court terme sa position dans le domaine des pièces détachées pour les moteurs diesel (locomotives, machinerie industrielle, etc). De plus, avec le développement éventuel d'une zone franche à Zarzis, la Tunisie devra améliorer sa capacité en matière d'équipements de manutention maritimes dans cette région.



3.9

DIVERS

- 3.91 Construction
- 3.92 Défense
- 3.93 Éducation et formation
- 3.94 Produits de la forêt
- 3.95 Produits de sécurité





Construction

3.91

ALGÉRIE

Divers

CONSTRUCTION : PRODUITS ET SERVICES

La construction est l'une des grandes priorités du gouvernement algérien, qui a des projets ambitieux de logements sociaux et autres habitations. La pénurie de logements est énorme et, la population croissant rapidement, l'Algérie sera confrontée à de graves problèmes sociaux si des solutions ne sont pas vite trouvées. Le gouvernement, qui estime qu'il manque aujourd'hui 1,5 million d'habitations, a récemment annoncé son intention de construire soixante mille unités au cours des douze prochains mois, et trois cent mille autres dans les vingt-quatre à venir. Il s'agira de logements sociaux subventionnés par l'État, ayant pour but de parer au plus urgent. Car même un programme de construction d'une telle envergure ne répondra pas aux besoins toujours croissants de nouveaux logements. Avec des besoins aussi pressants, le secteur de la construction, auquel Alger attache beaucoup d'importance, offre donc de nombreuses possibilités dont les entreprises canadiennes pourront profiter. Plus particulièrement, le gouvernement encourage la formation de coentreprises et d'autres types de partenariats canado-algériens pour faire en sorte que des entreprises canadiennes l'aident à lutter contre la crise du logement algérienne. Lors d'une réunion avec l'ambassadeur du Canada, M. Marc C. Lemieux, les dirigeants de quelques-unes des plus importantes entreprises de construction d'Algérie ont déclaré qu'elles avaient non seulement le mandat, mais aussi l'obligation de rendre leurs entreprises plus efficaces et plus productives en favorisant une meilleure utilisation de l'infrastructure existante, en réduisant les effectifs superflus et en insistant davantage sur l'adoption de pratiques commerciales saines.

Le gouvernement algérien s'efforce de revitaliser son industrie et d'en accroître tant la production que la productivité. En conséquence, les débouchés pour les entreprises canadiennes ne se trouvent pas tant dans l'exportation de matériaux de construction bruts que dans celle de leur précieuse expérience et de techniques qu'elles ont perfectionnées. Les entreprises algériennes sont très intéressées par des coentreprises qui leur permettraient de moderniser et de remplacer leurs usines vieillissantes. Le secteur de la construction est paralysé par un manque de matériaux dû à la mauvaise gestion, tant dans la construction que chez les fournisseurs. Les sociétés canadiennes qui sont prêtes à travailler conjointement avec les entreprises algériennes et à partager avec elles leur technologie et leurs techniques de gestion ont d'énormes chances de réussir sur ce marché.

L'une des difficultés qu'ils auront à régler est le financement des projets. À l'heure actuelle, l'Algérie souffre d'une pénurie de devises fortes causée par la baisse des prix mondiaux du pétrole. Presque tous les contrats signés en Algérie se doublent quasi obligatoirement d'une entente de financement. La SEE est très présente dans ce pays, et le financement par d'autres institutions bancaires internationales est à la hausse. La Banque mondiale est en train de négocier une ligne de crédit de 250 millions de dollars qui devra servir au secteur de la construction et du logement.

APERÇU

Dans la foulée du boom pétrolier de 1973, l'Arabie saoudite est devenue un marché intéressant pour la vente de matériel militaire. En 1982, les dépenses de l'État dans ce secteur ont atteint les 25 milliards de dollars canadiens (soit environ 25 p. 100 du budget annuel). Même si les dépenses militaires ont diminué en chiffres absolus au cours des années quatre-vingt (16 milliards de dollars en 1988), la défense est demeurée en tête des priorités du gouvernement saoudien et représentait 35 p. 100 du budget national à la fin de la décennie. De 1986 à 1990, l'Arabie saoudite arrivait au troisième rang derrière l'Inde et le Japon dans les importations d'armes classiques puissantes et prenait même la tête en 1990. On estime que depuis dix ans le gouvernement saoudien a affecté 60 milliards de dollars CAN à l'achat de matériel militaire.

À l'heure actuelle, les forces saoudiennes de défense et de police regroupent 145 500 personnes relevant de trois organismes distincts : le ministère de la Défense et de l'Aviation, la Garde nationale et le ministère de l'Intérieur. Chacun de ces organismes est indépendant, ce qui reflète la nature féodale de l'organisation des forces de défense et de police en Arabie saoudite.

Par suite de la crise du Golfe, le gouvernement saoudien est en train de réévaluer ses besoins militaires stratégiques et envisage d'augmenter les effectifs et les ressources en matériel. La plupart des achats importants (chars, lance-roquettes multiples, véhicules de combat) seront vraisemblablement reportés jusqu'à ce que le gouvernement décide de la nouvelle orientation à donner en matière de défense et de sécurité. Néanmoins, comme en fait foi le budget national de 1992, l'Arabie saoudite demeure un marché intéressant dans le domaine des produits de défense. Au regard des réductions des dépenses militaires annoncées récemment aux États-Unis, au Canada et dans d'autres pays occidentaux, il faut prendre note que l'Arabie saoudite est aujourd'hui l'un des plus grands marchés internationaux pour les fournisseurs de matériel militaire.

POSSIBILITÉS COMMERCIALES OFFERTES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Le gouvernement du Canada joue un rôle de promotion de plus en plus actif pour que les entreprises canadiennes s'intéressent au marché saoudien. Le ministère des Affaires extérieures a organisé, d'abord en 1991, puis en 1992, des délégations à la première foire commerciale sur les produits de sécurité en Arabie saoudite (ASTEX). Le 4 février 1992, le Canada et l'Arabie saoudite ont signé un protocole d'entente sur la coopération industrielle bilatérale en matière de défense en vue de favoriser les échanges d'information entre les deux pays dans les domaines de la R-D et de la production de défense, de promouvoir le dialogue et la coopération industrielle et de stimuler les échanges commerciaux dans le domaine de la défense en créant un comité mixte. Ce comité facilitera la tâche aux fournisseurs canadiens quand il s'agit de déterminer les exigences saoudiennes en matière de matériel, de services d'entretien et de réparation et de programmes de formation dans le domaine de la sécurité et de la défense.

Éducation et formation

3.93 ÉTATS DU GOLFE

Les nationaux du Golfe ont une longue tradition d'apprentissage et d'engagement envers l'éducation. Après la guerre du Golfe, le Koweït a accentué cette priorité en décidant de limiter la taille de la population expatriée, ce qui a fait ressortir la nécessité d'améliorer l'efficacité des nationaux. Les mêmes forces sont en jeu dans le Golfe, notamment dans les Émirats arabes unis - où les effectifs expatriés dépassent parfois les effectifs locaux. La priorité accordée à la formation sera mise en relief du 24 au 27 octobre 1993, lors d'une conférence internationale sur l'éducation («Training for the Future») parrainée par la PAAET (Kuwait Public Authority for Applied Education and Training).

Les États-Unis et le Royaume-Uni ont toujours attiré le gros des étudiants koweïtiens. Les liens tissés par l'éducation ont donné à ces pays un avantage concurrentiel considérable au plan des activités commerciales. Mais on note un intérêt accru pour les capacités canadiennes en matière d'éducation et de formation. Depuis un an, des contrats de formation ont été passés dans des domaines comme la gestion et la planification d'entreprise, les soins de santé, la lutte contre les incendies, la génération d'énergie et l'entraînement militaire. De plus, l'incorporation de composantes formation dans les offres commerciales intéresse de plus en plus les acheteurs du Golfe puisque la formation dans la région tend à être sous-financée, malgré les besoins.

Produits de la forêt

3.94 MAROC

Secteur important pour lequel le Maroc importe la quasi-totalité de ses besoins.

PRODUITS ET SERVICES POUR LESQUELS IL EXISTE DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

Bois

Bois résineux surtout sapin blanc, poteaux de bois pour les lignes électriques et téléphonique, bois de soutènements (Mines).

Papier et cartons

Papier journal, autres papiers, cartons ondulés.

Services-conseils

Etudes et ingénieries/inventaire forestier

TAILLE DU MARCHÉ

- 230 millions de dollars canadiens pour le papier et le carton
- 215 millions de dollars canadiens pour le bois
- 15 millions de dollars canadiens pour les services.

PRINCIPAUX PAYS CONCURRENTS/FOURNISSEURS

- Espagne
- France
- Suède
- Russie
- Finlande

FINANCEMENTS

Financement disponible de la BAD pour projet inventaire forestier. Bois et papier en général payable par crédit documentaire irrévocable à 120 ou 180 jours.



ACTIVITÉS DE PROMOTION

Projet de mission dans l'est du Canada d'acheteurs marocains de bois en 1993.

Produits de sécurité

3.95

ISRAËL

SURVOL DU SECTEUR DES PRODUITS DE SÉCURITÉ

Les besoins particuliers d'Israël en matière de sécurité ont poussé l'industrie locale à mettre au point une gamme de produits de sécurité de très grande qualité.

Parmi ces produits, mentionnons le matériel de surveillance, les périmètres de sécurité électroniques, divers types de détecteurs de métal, de produits chimiques et autres, l'équipement de protection personnelle, les systèmes d'identification et le matériel de sécurité des personnes.

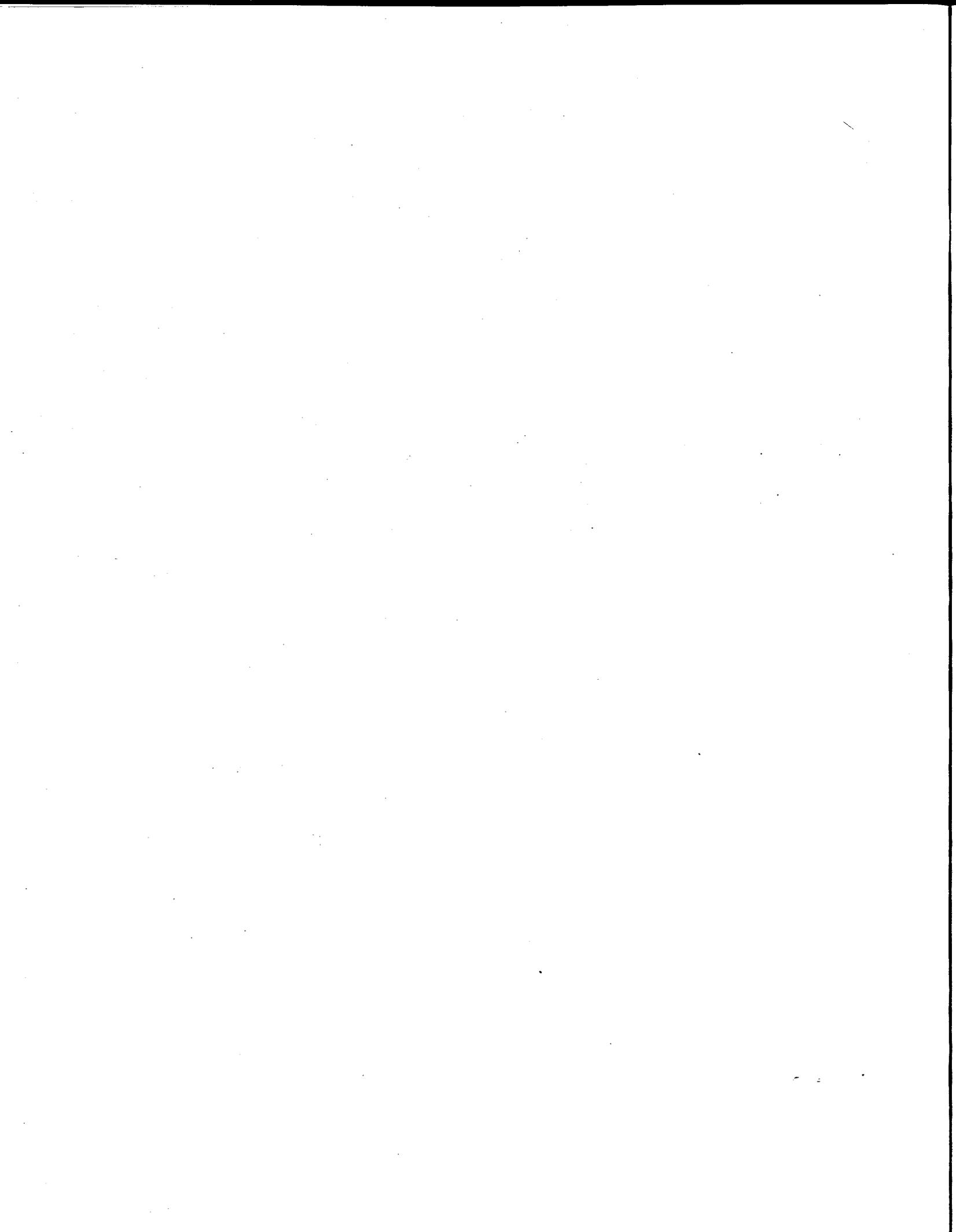


On estime que le marché local est de l'ordre de 50 millions de dollars par année. Les entreprises canadiennes trouveront des débouchés commerciaux dans les domaines où leur savoir-faire n'est pas disponible en Israël.

Reconnus pour leur capacité de satisfaire à des exigences rigoureuses, les chefs de file de l'industrie israélienne des produits de sécurité constituent des partenaires de choix pour les entreprises en participation - autre occasion d'affaires que les sociétés canadiennes ne devraient pas négliger.

IV

STATISTIQUES
COMMERCIALES



Statistiques sur le commerce avec le Moyen-Orient - 1992

APERÇU

Les exportations du Canada vers la région continuent à croître de façon soutenue, surtout en ce qui concerne les pays de la partie méridionale du Golfe, l' Iran et l' Arabie saoudite. Si l' on considère l' ensemble des exportations vers la région, les données semblent indiquer une faible baisse (1,01 milliard de dollars en 1992 contre 1,16 milliard de dollars en 1991) . Toutefois, en analysant les données par pays, l' image qui en ressort est beaucoup plus positive :

- bien qu' elles représentent une augmentation par rapport à 1991 (286 millions de dollars en 1991 contre 296 millions en 1992), les exportations vers l' Arabie saoudite ne comprennent toutefois pas les VBL GM (une valeur de 88 millions de dollars) qui ont été expédiés du Canada en 1992 mais qui ont transité par la France. Lorsque l' on tient compte de ces données, les exportations totales vers l' Arabie saoudite se sont élevés à environ 375 millions de dollars en 1992, soit une hausse de 26 % par rapport à 1991, ce qui fait passer le total des exportations vers le Moyen-Orient à plus d' un milliard de dollars . Ce chiffre aurait même pu être plus élevé si le niveau des exportations d'orge vers l' Arabie saoudite n' avait pas chuté en 1992 en raison d' une récolte bien inférieure à la normale au Canada et d' une augmentation des subventions étrangères . La ventilation des exportations par produit montre aussi que les exportations canadiennes vers ce marché sont de plus en plus diversifiées . Les données ne comprennent pas le nombre croissant d' entreprises conjointes, de contrats de services et d' ententes de fabrication qui forment maintenant un pourcentage important des activités commerciales canadiennes dans le royaume .
- Les exportations vers l' Iran ont continué à croître et sont passés de 333 millions de dollars en 1991 à 359 millions en 1992, et ce, en dépit du fait que la SEE n' ait pas encore autorisé la ligne de crédit proposée .
- En ce qui concerne le Koweït, les données sur l' exportation pour 1991 (336 millions de dollars) comprenaient un contrat de location d' avions d' une valeur de 304 millions de dollars . Les données pour 1992 (24 millions de dollars) représentent les niveaux d' exportation qui prévalaient avant la guerre du Golfe .
- Les niveaux d' exportation et d' importation sont demeurés stables au cours des cinq dernières années; par ailleurs, le type de produits reste diversifié et couvre de nombreux secteurs .
- L' augmentation importante des exportations vers le Liban (86 %) est attribuable aux travaux de reconstruction en cours dans ce pays et illustre la revitalisation d' un important marché d' exportation pour le Canada . Le transfert d' un délégué commercial à Damas raffermira l' appui du gouvernement canadien à l' égard de ces activités croissantes .
- La hausse des exportations vers les ÉAU (55 %) et Oman (40 %) illustre la diversité croissante du type de produits que le Canada exporte vers la région, et la tendance à diriger une partie plus grande des activités commerciales vers les pays de la partie méridionale du Golfe . L' ouverture d' un consultat canadien à Dubai, dirigé par un délégué commercial, vise à tirer parti de cette tendance .

Commerce Canada/Moyen Orient

EXPORTATIONS CANADIENNES (\$'000 Canadiens)

<i>Importateur</i>	1988	1998	1990	1991	1992
Bahrain	3,994	6,476	2,603	4,833	5,357
Iran	140,166	299,102	335,508	303,085	358,920
Iraq	191,444	258,109	118,041	0	4,021
Israël	124,897	118,780	129,454	132,803	116,676
Jordanie	13,078	6,608	5,542	20,190	6,171
Koweït	22,526	20,743	34,283	335,882	23,924
Liban	13,948	6,637	7,805	13,795	25,731
Oman	7,867	4,233	6,505	7,366	10,316
Qatar	5,686	5,375	4,720	10,649	8,608
Arabie saoudite	202,535	337,220	273,466	275,791	286,685*
Syrie	4,133	5,833	8,090	10,606	11,791
AEU	23,604	32,083	29,127	35,365	54,871
Yémen	8,525	6,795	11,615	12,608	12,897
Total	887,924	1,234,888	1,115,314	1,163,073	925,968*

IMPORTATIONS CANADIENNES (\$'000 Canadiens)

<i>Exportateur</i>	1988	1998	1990	1991	1992
Bahrain	7,396	7,222	9,062	2,128	3,239
Iran	70,327	163,490	20,943	68,436	126,109
Iraq	8,774	61,836	112,728	149	59
Jordanie	183	283	583	278	638
Koweït	2,297	783	1,621	10	12,121
Liban	6,374	4,006	3,143	4,173	4,545
Oman	49,617	57	156	3,225	575
Qatar	0	0	1,064	3,633	2,882
Arabie saoudite	95,407	253,248	634,718	539,589	542,186
Syrie	300	152	63	13,821	668
EAU	46,765	36,207	58,050	22,546	3,606
Yémen	230	207	15,161	34,503	27,167
Total	621,121	393,060	687,724	991,324	855,321

* Les données ne comprennent pas les exportations vers l' Arabie saoudite qui ont transité par la France (une valeur de 88,4 millions de dollars).

Commerce Canada/Afrique du Nord

EXPORTATIONS CANADIENNES* (\$'000 Canadiens)

<i>Importateur</i>	<i>Déc. 89</i>	<i>Déc. 90</i>	<i>Déc. 91</i>	<i>Déc. 92</i>	<i>Fev. 93</i>
Algérie	292,872	289,144	238,737	151,822	22,816
Djibouti	375	346	3,919	404	93
Ethiopie	24,765	21,184	22,731	12,968	4,155
Egypte	59,915	72,480	110,487	98,008	16,706
Libye	62,158	52,261	56,448	80,621	8,811
Maroc	119,098	232,483	188,835	125,311	31,282
Somalie	2,834	3,004	66	1,319	17
Soudan	9,445	7,215	13,241	7,717	694
Tunisie	39,886	53,140	58,337	45,307	3,569
Total	611,348	731,212	692,801	523,477	88,143

IMPORTATIONS CANADIENNES* (\$'000 Canadiens)

<i>Exportateur</i>	<i>Déc. 89</i>	<i>Déc. 90</i>	<i>Déc. 91</i>	<i>Déc. 92</i>	<i>Fev. 93</i>
Algérie	29,770	62,048	60,474	98,379	47,800
Djibouti	102	0	0	0	0
Ethiopie	8,516	5,808	5,724	4,534	597
Egypte	5,343	9,398	11,900	58,863	2,118
Libye	0	0	0	0	0
Maroc	39,418	39,634	70,556	76,439	9,458
Somalie	57	0	0	2	0
Soudan	307	97	2,626	97	1
Tunisie	1,988	2,778	10,394	1,527	317
Total	85,501	119,763	161,674	239,841	60,291

Commerce Canada/Afrique subsaharienne

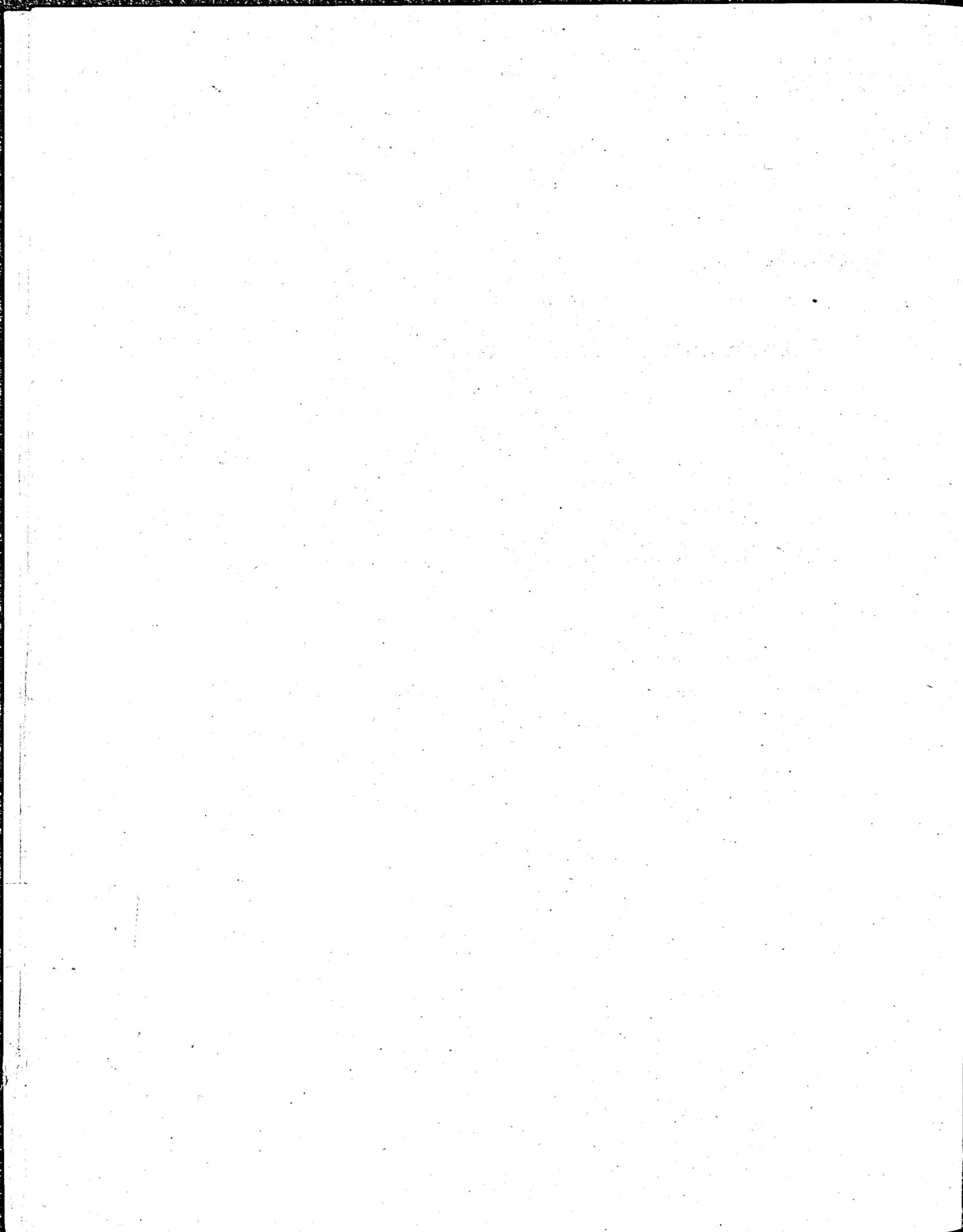
EXPORTATIONS CANADIENNES (\$'000 Canadiens)

Importateur	1988	1998	1990	1991	02-1992
Afrique de l'ouest					
Bénin	1.6	2.1	4.2	1.5	0.4
Burkina Faso	5.8	1.6	4.3	5.5	0.2
Côte d'Ivoire	11.7	9.9	7.0	6.9	0.4
Gambie	-	-	-	0.2	-
Ghana	33.0	16.9	38.1	26.7	2.9
Guinée	4.7	7.0	2.1	1.9	0.2
Guinée-Bissau	-	-	-	0.1	-
Libéria	-	-	1.9	2.3	-
Mali	14.3	4.6	2.8	6.4	0.6
Mauritanie	0.3	1.5	8.1	1.5	0.1
Niger	5.1	1.7	1.7	1.0	0.1
Nigéria	32.9	29.7	29.8	51.3	7.0
Sao Tomé & Príncipe	-	-	0.2	0.2	-
Sénégal	18.2	12.0	19.5	20.2	2.4
Sierra Leone	0.2	2.1	0.2	0.7	-
Tchad	-	-	1.1	0.1	-
Togo	4.3	2.4	2.0	6.2	-
Total	132.1	91.5	123.0	132.7	14.3
Afrique centrale					
Burundi	-	-	0.3	0.2	0.1
Cameroun	38.3	30.6	19.7	17.4	6.1
Congo	0.7	0.7	0.9	1.0	0.1
Gabon	6.3	5.3	5.9	7.2	0.3
Rwanda	1.4	0.8	3.5	3.2	0.5
Zaïre	18.4	8.8	9.3	7.7	0.5
Total	65.1	46.2	39.6	38.7	7.6
Afrique de l'est					
Comores	0.1	-	-	-	-
Kenya	6.1	52.9	13.6	25.3	2.6
Maurice	1.5	0.9	1.2	1.7	0.2
Ouganda	5.3	3.1	2.5	9.2	0.9
Tanzanie	21.2	20.0	19.4	16.2	1.2
Total	34.2	76.9	36.7	52.4	4.9
Sud de l' Afrique					
Angola	11.3	25.4	10.1	6.4	-
Botswana	5.8	2.4	1.9	3.3	-
Cap-Vert	-	-	0.2	-	-
Lesotho	-	-	0.2	-	-
Madagascar	-	-	0.6	0.8	-
Malawi	5.0	2.5	2.4	2.8	-
Mozambique	11.0	26.9	17.7	23.4	0.1
Namibie	26.8	2.7	1.9	1.6	0.1
Swaziland	-	-	0.1	0.5	-
Zambie	18.8	7.1	4.5	13.2	36.7
Zimbabwe	15.9	17.1	14.6	18.0	2.0
Total	94.6	84.1	53.5	70.0	38.9
Afrique du sud	100.5	155.9	118.8	134.7	16.7
Total	426.5	454.6	371.6	428.5	82.4

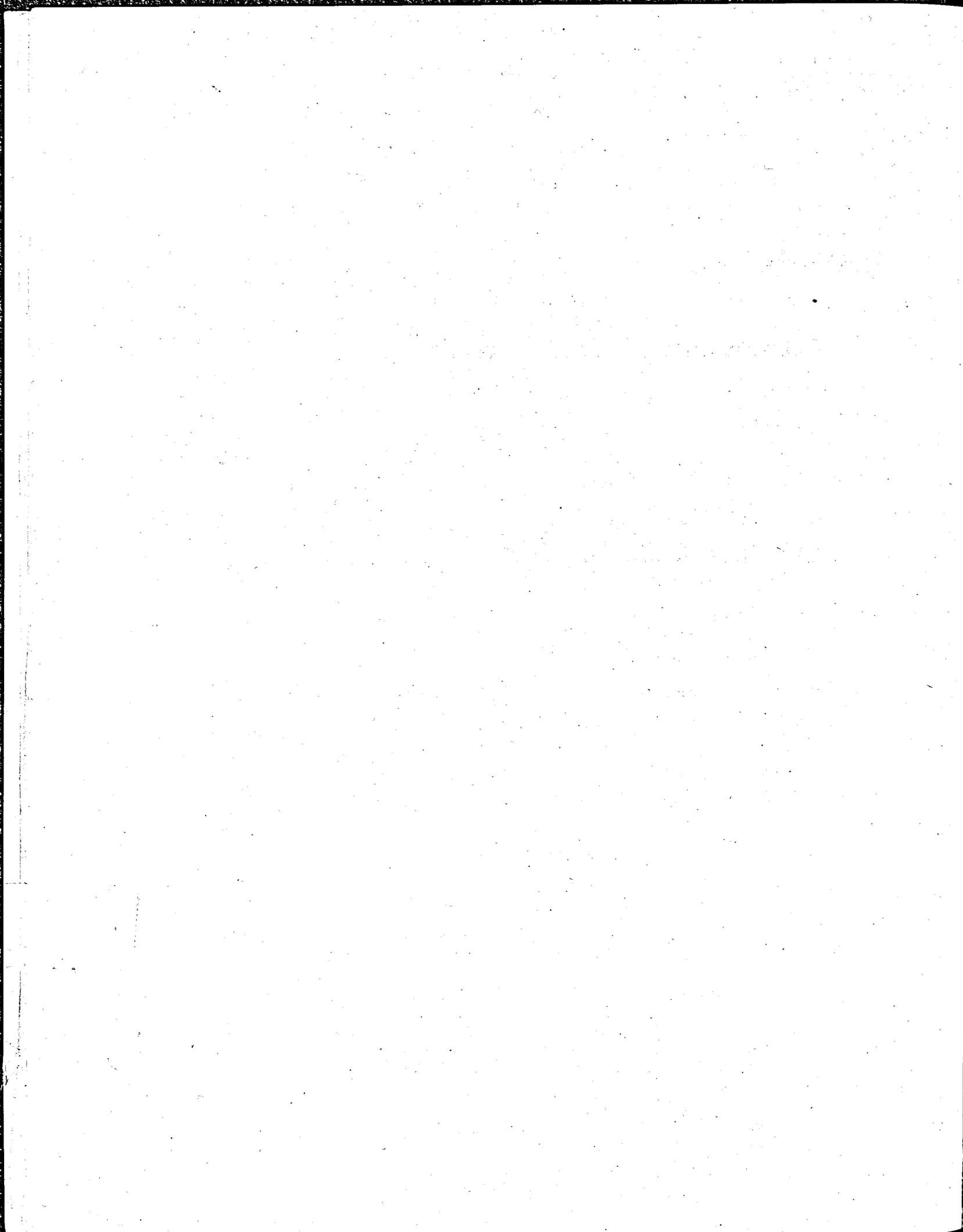
Commerce Canada/Afrique subsaharienne

IMPORTATIONS CANADIENNES (\$'000 Canadiens)

<i>Exportateur</i>	<i>1988</i>	<i>1998</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>02-1992</i>
Afrique de l'ouest					
Bénin	-	-	-	-	-
Burkina Faso	0.1	-	-	-	-
Côte d'Ivoire	29.6	21.3	24.1	22.0	2.5
Gambie	0.1	0.1	-	-	-
Ghana	4.9	5.3	8.2	5.1	0.2
Guinée	18.9	14.3	17.3	10.0	-
Guinée-Bissau	-	-	-	-	-
Libéria	6.2	3.7	-	1.4	-
Mali	16.0	13.4	8.0	5.8	-
Mauritanie	-	-	-	-	-
Niger	9.8	6.8	11.3	9.1	-
Nigéria	505.6	561.4	518.0	473.9	47.7
Sao Tomé & Príncipe	-	-	-	-	-
Sénégal	0.7	7.0	4.0	4.9	-
Sierra Leone	15.9	5.4	14.7	6.1	0.1
Tchad	-	-	-	-	-
Togo	41.5	35.3	31.0	35.4	6.0
Total	649.3	674.0	636.6	573.7	56.5
Afrique centrale					
Burundi	-	0.1	0.1	0.2	-
Cameroun	1.5	2.2	7.4	1.6	0.2
Congo	-	-	4.2	0.1	-
Gabon	0.4	0.1	0.1	0.4	-
Rwanda	1.3	1.8	0.4	0.4	-
Zaïre	19.0	9.7	40.3	53.0	-
Total	78.7	13.9	52.5	55.7	0.2
Afrique de l'est					
Comores	-	-	-	0.5	-
Kenya	14.2	13.6	12.5	13.3	1.0
Maurice	13.5	7.0	4.5	13.7	0.8
Ouganda	6.5	5.1	2.2	3.0	1.3
Tanzanie	2.0	1.1	1.5	2.8	0.3
Total	36.2	26.8	20.7	33.3	3.4
Sud de l'Afrique					
Angola	88.8	56.8	42.4	0.2	-
Botswana	-	-	0.1	0.1	-
Cap-Vert	-	-	-	-	-
Lesotho	1.7	2.6	2.8	2.9	-
Madagascar	1.7	2.0	2.1	6.7	0.2
Malawi	0.8	1.0	1.3	1.2	-
Mozambique	1.8	2.8	12.6	6.1	-
Namibie	15.6	13.2	14.2	20.6	-
Swaziland	48.8	28.1	17.2	20.0	-
Zambie	0.1	0.1	-	6.0	-
Zimbabwe	12.7	22.0	4.0	4.2	1.0
Total	172.0	128.6	96.7	68.0	1.2
Afrique du sud	206.1	141.3	125.8	137.7	10.9
Total	1,142.3	984.6	932.3	868.4	72.2



INFORMATION UTILE



Pour de plus amples informations sur les opportunités pour les canadiens en Afrique du Nord et au Moyen-Orient, s'il vous plaît contacter:

Division de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient
 Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur Canada
 125, Promenade Sussex
 Ottawa, (Ontario)
 K1A 0G2

AGENTS DE PUPITRE

Arabie saoudite
 (613) 944-5984

Égypte/Maroc
 (613) 944-0396

Iran/Iraq
 (613) 944-7029

Israël/Jordanie/Liban/Syrie
 (613) 944-6994

Koweït/EAU/États du Golfe
 (613) 944-6847

Tunisie/Algérie
 (613) 944-8134

Afrique subsaharienne
 (613) 944-6589

Afrique du sud
 (613) 944-6590

**Afrique de l'ouest et information
 sur la Banque Africaine de
 développement**
 (613) 944-6579

Afrique de l'est
 (613) 944-6586

OU:

Ambassade du Canada
 Service commercial

Algérie
 27 bis, rue Ali Massoudi
 Hydra, Alger 16000
 République algérienne démocratique
 et populaire
 Tél.: (011-213-2) 60-66-11
 Fax: (011-213-2) 60-59-20

Arabie saoudite
 C.P. 94321, Riyadh 11693
 Royaume d'Arabie Saoudite
 Tél. (011-966-1) 488-2288
 Fax: (011-966-1) 488-0137

Égypte
 C.P. 2646
 Le Caire, République arabe d'Égypte
 Tél.: (011-20-2) 354-3110
 Fax: (011-20-2) 356-3548

Iran
 C.P. 11365-4647
 Téhéran, République islamique d'Iran
 Tél.: (011-98-21) 622623
 Fax: (011-98-21) 623202

Israël
 C.P. 6410
 Tel Aviv 61063, État d'Israël
 Tél.: (011-972-3) 527-2929
 Fax: (011-972-3) 527-2333

Jordanie
 C.P. 815403, Amman
 Royaume hachémite de Jordanie
 Tél.: (011-962-6) 666-1245
 Fax: (011-962-6) 689-227

Koweït
 C.P. 25281, Safat
 Koweït 13113, État du Koweït
 Tél.: (011-965) 256-3025
 Fax: (011-965) 256-416

Maroc
 C.P. 709
 Rabat-Agdal, Royaume du Maroc
 Tél.: (011-212-7) 77-28-80
 Fax: (011-212-7) 77-28-87

Tunisie
 C.P. 31, Le Belvédère
 1002 Tunis, République de Tunisie
 Tél.: (011-216-1) 796-577
 Fax: (011-216-1) 792-371

CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) ont mis sur pied les centres du commerce international (CCI). Les CCI, qui sont situés dans plusieurs villes canadiennes, offrent sous un même toit des services commerciaux aux exportateurs canadiens, nouveaux ou expérimentés. Les délégués commerciaux qui y travaillent peuvent donner des conseils de base en matière d'exportation, aider à trouver des débouchés, aider à obtenir de l'aide financière grâce au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ou tout simplement fournir les publications sur le commerce.

Alberta

a/s de Industrie
510, 5e rue S.O., bureau 1100
Calgary, (Alberta)
T2P 3S2
Tél.: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-292-4578

a/s de Industrie
Edifice Canada Place,
9700, avenue Jasper, pièce 540
Edmonton, (Alberta)
T5J 4C3
Tél.: (403) 495-2944
Fax: (403) 495-4507

Colombie-Britannique

a/s de Industrie
C.P. 11610
900-650, Rue Georgia Ouest
Vancouver, (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél.: (604) 666-0434
Fax: (604) 666-8330

Île-du-Prince-Edouard

a/s de Industrie
C.P. 1115
134, rue Kent, pièce 400
Charlottetown, (Île-du-Prince-Edouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Manitoba

a/s de Industrie
C.P. 981
330, avenue Portage, 8e étage
Winnipeg, (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 983-4099
Fax: (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

a/s de Industrie
C.P. 1210, Place Assomption
770, rue Main
Moncton, (Nouveau Brunswick)
E1C 8P9
Tél.: (506) 851-6542
Fax: (506) 851-6429

Nouvelle-Écosse

a/s de Industrie
C.P. 940, succursale M
1801, rue Hollis
Halifax, (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél.: (902) 426-7540
Fax: (902) 426-2624

Ontario

a/s de Industrie
Edifice Dominion Public
1, rue Front ouest, 4e étage
Toronto, (Ontario)
M5J 1A4
Tél.: (416) 973-5053
Fax: (416) 973-8161

Québec

a/s de Industrie
C.P. 247, Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
Montréal, (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
Fax: (514) 283-8794

Saskatchewan

a/s de Industrie
Edifice S. H. Cohen
119, 4e avenue sud, bureau 401
Saskatoon, (Saskatchewan)
Tél.: (306) 975-5315
Fax: (306) 975-5334

Terre-Neuve

a/s de Industrie
C.P. 8950, Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
St. John's, (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-5511
Fax: (709) 772-2373

INFO-EXPORT

Tel.: 1-800-267-8376
Ottawa: (613) 944-4000
Télécopieur: (613) 996-9709

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20008288 4

DOCS
CA1 EA417 93B77 FRE
Le marche de l'Afrique et du
Moyen-Orient. --
43267813

