

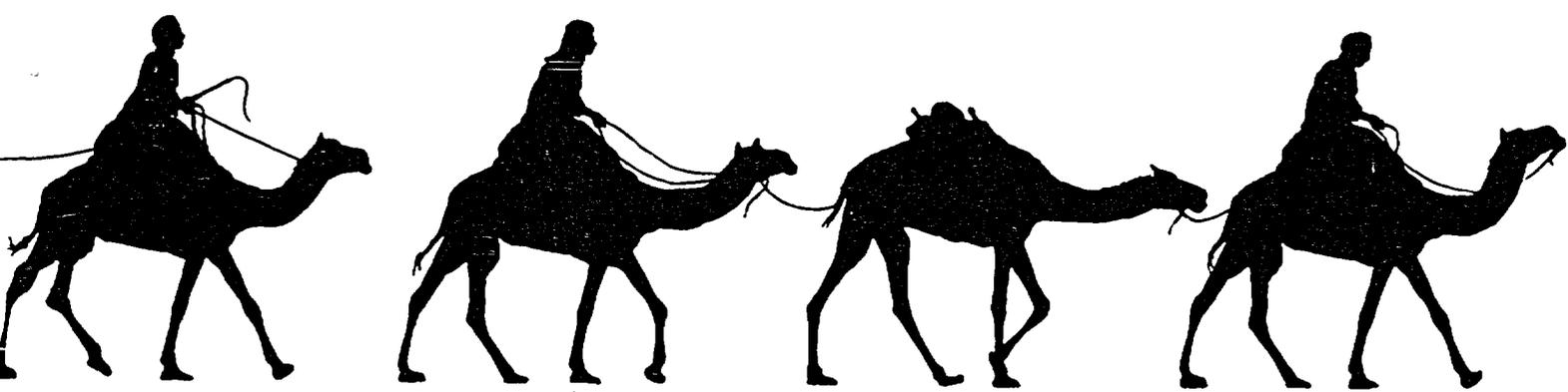
doc
CA1
EA
88M12
FRE

DOCS
CA1 EA 88M12 FRE
Donnees commerciales Moyen-Orient
43250287

1005

DONNÉES COMMERCIALES

Moyen-Orient



Canada

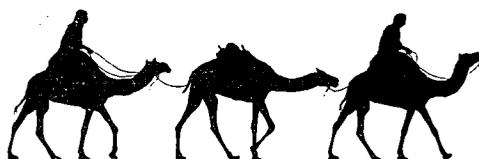


Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

TABLE DES MATIERES

L' AGRICULTURE	1
L' ÉNERGIE	8
LES MACHINES INDUSTRIELLES	10
LE SANTÉ	13



SECTEUR DE L'AGRICULTURE

I) Céréales

Les achats de céréales par Israël sont contrôlés par le Bureau de l'administration commerciale du ministère de l'Industrie et du Commerce, organisme lié par des contrats à long terme avec la Commission canadienne du blé.

II) Graines oléagineuses

Antécédents

Israël a toujours été un marché d'exportation pour les graines de soja : ses importations annuelles atteignent entre 100 000 et 120 000 tonnes par an (exclusivement des États-Unis). La production annuelle de graines de coton triturées provenant des récoltes locales a

augmenté récemment jusqu'à 13 000 tonnes, ce qui témoigne d'un marché favorable à l'importation d'autres types de graines oléagineuses.

Les représentants du cartel des tritrateurs (l'organisation chargée d'acheter des graines oléagineuses et de les distribuer aux tritrateurs) estiment qu'il serait possible de remplacer 25 p. 100 des importations de graines oléagineuses par des livraisons de colza canola.

Situation actuelle

Voici quels sont les principaux obstacles aux exportations canadiennes de graines oléagineuses :

- 1) Concurrence active des pays de la CEE (principalement la France) dont les exportations de graines de colza appelé "type canola" sont subventionnées;

- 2) Le Conseil de canola du Canada devrait accroître ses efforts en matière de commercialisation et d'aide technique en Israël, afin de vaincre les préventions des consommateurs locaux à l'égard d'un produit inhabituel pour eux.

L'Association des minotiers accepterait volontiers d'importer de la farine de colza canola, mais à condition que les prix soient concurrentiels relativement à la teneur en protéines. Le ministère israélien de la Santé n'a pas encore approuvé l'importation d'huile de colza canola, mais l'acceptation de cette denrée ne devrait présenter aucune difficulté.

Israël a récemment "privatisé" son industrie de la production d'huile. Les tritrateurs se chargeront eux-mêmes des achats de

graines oléagineuses. D'autre part, les prix de l'huile ne seront pas contrôlés par le gouvernement.

Depuis dix ans, la mission du Canada à Tel Aviv s'occupe activement de promouvoir et de négocier l'importation de colza canola. Ces efforts ont abouti, en mars 1987, à l'envoi en Israel d'une mission de commercialisation technique; mais, depuis, cet élan s'est évanoui. Ainsi, XCan a résilié son contrat avec son représentant local qui se consacrait activement à la promotion de ce produit. Un stock de 5000 tonnes de graines acheté par un tritrateur local (la seule entreprise qui n'est pas membre d'un cartel) a été expédié en France.

L'Association des minotiers d'Israel envisageait de passer une commande d'essai de 5000 tonnes de farine de colza canola, mais n'a pas obtenu une offre concurrentielle.

III) Légumineuses

Israël importe 23 000 tonnes par an de légumineuses, soit pour 12 millions de dollars américains. Le pays offre quelques débouchés à l'importation de légumes secs canadiens, mais la concurrence est extrêmement vive dans ce domaine. Il existe également un marché très restreint pour l'importation de graines de moutarde.

IV) MACHINES ET ÉQUIPEMENTS AGRICOLES

Même s'il exporte lui-même des machines agricoles, Israël offre des débouchés aux exportateurs d'équipements conçus pour les climats secs. Une excellente façon d'explorer ce marché serait de participer à une grande exposition agricole en Israël en septembre 1989.

La technologie agricole

Les réalisations israéliennes dans le domaine de la technologie agricole mériteraient d'être étudiées par des sociétés canadiennes en vue d'établir des entreprises conjointes et d'opérer des transferts technologiques.

L'État d'Israël a consacré d'énormes efforts aux recherches agronomiques et à la technologie appliquée, en vue de créer des techniques agricoles, des procédés de mécanisation, des systèmes d'approvisionnement et des méthodes de service. Les instituts israéliens de recherche agricole, et particulièrement l'Organisation de recherche agricole du ministère de l'Agriculture (Centre Volkani) s'efforcent d'appliquer leurs idées à la solution de problèmes agricoles, quelque soient les contraintes climatiques ou géographiques. Les scientifiques et les généticiens d'Israël ont introduit des variétés

et des souches nouvelles de graines et de plantes, créé de nouveaux types d'engrais, de pesticides et d'insecticides, ainsi que d'autres produits agrochimiques pour toutes sortes d'usages. En outre, l'irrigation chimique, qui consiste à répandre des produits chimiques au moyen de l'irrigation, constitue une innovation capitale pour l'avenir du pays. Les entreprises israéliennes sont renommées dans le monde entier pour leurs systèmes d'irrigation et de contrôle des eaux, pour leurs réalisations dans les domaines de l'agrochimie et des agroplastiques; et, surtout, dans le domaine de la mécanisation et de l'équipement agricoles.

SECTEUR DE L'ÉNERGIE

Pour la cinquième fois en vingt ans, les entreprises canadiennes auront l'occasion de soumettre leur offre en vue de vendre à Israël des éléments essentiels d'un nouveau système de production d'énergie thermo-électrique. En effet, l'installation d'une génératrice au charbon de 2 x 550 MW, qui devrait être mise en service 1996-1997, exigera une grande variété d'éléments, dont le Canada a déjà fourni, à Israël, de nombreux types dans le passé.

Afin de respecter les dates de mise en service, les achats commenceront très probablement en 1988-1989. La Société pour l'expansion des exportations a financé des ventes canadiennes dans le cadre de tous les projets antérieurs, et se montre favorablement disposée à l'égard de celui-ci. On a déjà remis une longue liste de fournisseurs éventuels au service public concerné.

Au cours des années, des entreprises canadiennes ont réussi, à la suite d'appels offres internationaux, à obtenir des contrats de plus de 100 millions de dollars américains. Ces contrats portaient sur divers équipements, notamment des chaudières, des dosimètres, des condenseurs et des pompes d'alimentation de chaudière, pour ne citer que quelques éléments d'une longue liste. Les fournisseurs canadiens intéressés sont priés d'envoyer leurs brochures, catalogues et listes de prix au : Conseiller commercial de l'ambassade du Canada, 220 Hayarkon Street, Tel Aviv 63 405, Israel.

SECTEUR DES MACHINES INDUSTRIELLES

La reprise de l'expansion économique israélienne a entraîné une escalade des achats dans le domaine des machines industrielles. Les capacités locales étant restreintes, Israël doit constamment s'adresser à l'extérieur pour satisfaire ses besoins. Certes, les facteurs géographiques confèrent à l'Europe un rôle essentiel à cet égard; néanmoins, des entreprises nord-américaines ont accompli, au cours des années, des percées notables dans ce pays. A l'égard des exportateurs canadiens, les débouchés sont largement tributaires des disponibilités; mais cette restriction n'entame nullement le potentiel offert.

En outre, la rentabilisation optimale des exportations canadiennes vers Israël est largement influencée par les fluctuations des taux de change. La conjoncture actuelle - prévue pour durer certainement une ou deux années - se caractérise par une hausse marquée des prix des équipements européens

destinés aux acheteurs qui paient en dollars. C'est pourquoi les importateurs israéliens lorgnent de plus en plus vers l'Amérique du Nord. C'est donc le moment ou jamais, pour les entreprises canadiennes, de reprendre l'offensive vers ce marché dynamique et en pleine expansion.

On évalue le total des importations de machines industrielles, pour l'année en cours, à environ 700 millions de dollars canadiens. La liste de ces marchandises est très variée, et les pays fournisseurs sont très nombreux. Parmi les équipements fournis jusqu'ici par le Canada, on peut mentionner les appareillages de traitement des matériels, les pompes, les appareils de remplissage, de nettoyage et d'emballage, les équipements thermiques, les pâtes et papiers, les systèmes de filtrage, et les appareils de réfrigération. Les fournisseurs canadiens intéressés sont priés

- 12 -

d'envoyer leurs brochures, catalogues, listes de prix
au : Conseiller commercial de l'ambassade du Canada,
220 Hayarkon Street, Tel Aviv 63 405, Israel.

SECTEUR DE SANTÉDébouchés commerciaux

Le secteur de la santé représente un marché très concurrentiel où s'affrontent les plus grandes sociétés américaines et européennes; il offre, cependant, de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes capables de fournir des produits de haute technologie, par exemple :

- Électronique médicale : instruments d'optique; appareils à rayons X;
- Appareils médicaux : appareils de mesure et matériel de laboratoire; y compris les appareils nucléaires;
- Produits pharmaceutiques : produits génériques, matières premières biologiques, vaccins;

- Produits médicaux basés sur la recherche nucléaire;
- Matériel médical jetable.

Transferts technologiques - possibilités
d'entreprises conjointes

Israël possède le plus grand nombre de médecins par habitant, des scientifiques de réputation mondiale et une infrastructure de production à la fois assez vaste pour absorber les technologies les plus complexes, et assez restreinte pour traiter des commandes personnalisées; c'est dire que le domaine de la santé est devenu une industrie florissante dans ce pays.

Le secteur de la santé peut se diviser en plusieurs domaines :

- appareils médicaux

- fournitures médicales

- appareils de diagnostic, y compris
l'électronique médicale

- produits pharmaceutiques

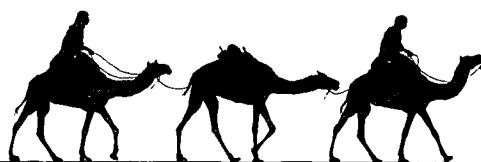
La plupart des entreprises oeuvrant dans les domaines mentionnés ci-dessus souhaitent vivement s'engager dans une forme ou une autre de coopération industrielle : fabrication sous licence ou création conjointe de nouveaux produits.

Cependant, la plupart des entreprises israéliennes chercheront d'abord à commercialiser leurs produits, et seulement ensuite à obtenir une licence. Il est donc essentiel de s'assurer d'une capacité de commercialisation en Amérique du Nord avant de se lancer dans ce type d'entreprise conjointe canado-israélienne.

Israël offre également des possibilités de production et de licence conjointes pour certaines exportations destinées aux marchés de la CEE, car cet État bénéficie d'un accord de tarif préférentiel avec les pays de la Communauté européenne.

TABLE DES MATIERES

L'AGRICULTURE	1
L'ENERGIE	6
LES TÉLÉCOMMUNICATIONS	10
A PRODUCTION ET LE TRANSPORT DE L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE	14



SECTEUR DE L'AGRICULTURE

Le secteur de l'agriculture constitue une grande priorité dans le programme de développement du gouvernement jordanien, étant donné la nécessité de garantir la sécurité des approvisionnements alimentaires et de remplacer les importations de produits et de denrées de base. Si la vallée du Jourdain est depuis toujours le centre du développement agricole de la région, l'élargissement de la production agricole dans les plateaux du nord et l'intensification de l'agriculture irriguée dans le sud de la Jordanie ont reçu une plus grande priorité dans le plan quinquennal de développement pour la période 1986-1990.

Un certain nombre d'exportateurs canadiens poursuivent des projets de développement agricole en Jordanie, et les efforts de promotion des exportations menés par l'ACDI et le ministère des Affaires extérieures ont permis d'appuyer ces efforts. Agrodev Canada et Agdevco négocient

actuellement des contrats de gestion des exploitations agricoles pour le développement de la capacité de production céréalière de la Jordanie, et on s'attend à ce que ces projets favorisent également l'introduction de matériel canadien de préparation du sol, d'ensemencement et de récolte dans les activités agricoles locales. La nature de l'agriculture jordanienne est telle qu'il existe de nombreuses possibilités de vente d'équipement spécialisé de dérochement et de finition du lit de semences, de semoirs et de matériel de récolte, avec des ventes supplémentaires prévues du fait que les producteurs locaux utiliseront ces équipements pour la première fois. Les graines et semences spécialisées du Canada, comme les pommes de terre de semence, se sont déjà taillé une bonne place, et des frais de transport concurrentiels à partir du Canada expliquent largement le succès de ces produits en Jordanie.

Les exportations de produits agricoles canadiens n'ont cessé de s'accroître pendant la période 1985-1987, les acheteurs locaux ayant récemment commencé à utiliser les légumineuses, le millet ainsi que les produits à base de farine et d'oléagineux du Canada. Les efforts de promotion du canola ont commencé à porter fruit ces derniers mois, et on s'attend à ce que ce produit puisse largement remplacer les importations traditionnelles de maïs et d'huile de soja. Les produits oléagineux constituent un créneau intéressant du marché des produits agricoles, les importations ayant totalisé plus de 20 millions de dollars américains en 1987.

Le Canada rencontre une formidable concurrence de la part des fournisseurs agricoles de la région et de l'Europe, dont la position est bien assurée en Jordanie et qui ont déjà conclu des accords de distribution avec des acheteurs et des

négociants locaux. Pour que le Canada soit en mesure de livrer une bonne concurrence sur le marché local, il lui faudra offrir des niveaux de prix FOB et CAF hautement concurrentiels pour ce qui concerne les produits agricoles requis, étant donné que les utilisateurs des secteurs privé et public sont fort sensibles au facteur prix.

Les exportations de blé en Jordanie continuent de présenter de formidables défis aux fournisseurs canadiens puisque la Jordanie bénéficie des avantages de la PL480 pour ses achats de céréales américaines et que les fournisseurs européens offrent de fortes subventions pour les achats d'origine non américaine. Toutefois, l'orge, l'avoine et la farine offrent toujours d'importantes possibilités aux fournisseurs canadiens, la plupart des achats se faisant localement par appel à la concurrence internationale.

La priorité manifeste que la Jordanie accorde au remplacement des importations et à l'établissement de bons programmes de stimulation pour encourager la culture locale de denrées de base devrait continuer à offrir d'importants débouchés aux exportateurs canadiens. S'il y a transfert de technologie et que les compétences canadiennes en gestion des exploitations jouent un rôle plus actif dans le développement agricole local, on peut s'attendre à ce que le Canada se taille une part modeste, mais quand même importante, du marché local. La mission continuera d'axer ses efforts sur l'introduction de techniques et de compétences canadiennes. Les résultats encourageants observés à ce jour nous permettent d'être optimistes quant au potentiel commercial sur le plus long terme.

SECTEUR DE L'ÉNERGIE

Le secteur énergétique de la Jordanie offrira aux exportateurs canadiens d'importants débouchés sur le court et le moyen termes, étant donné l'accélération de l'activité d'exploration et les possibilités de mise en valeur des ressources en gaz naturel et en hydrocarbures de sources non classiques.

Dans le cadre de l'Accord signé au début de 1987 entre la société Petro-Canada pour l'assistance internationale et la Régie jordanienne des ressources naturelles (NRA), une assistance technique canadienne sera fournie à la Jordanie sur une période de deux ans, surtout en matière d'acquisition et de traitement des données sismologiques, de géologie de la prospection et de géophysique. On s'attend à ce que plus de 30 techniciens canadiens participent à ce programme, ce qui mettra les techniques et les compétences canadiennes dans une position privilégiée pour répondre aux besoins de la Jordanie. En plus de

la société Petro-Canada, Westburne International Drilling a loué une tour de forage à la NRA, et on s'attend à ce que de nouvelles découvertes de pétrole et de gaz naturel obligent bientôt la Jordanie à accroître le nombre de ses tours de forage. Lummus Canada, Novacorp et un certain nombre d'autres sociétés canadiennes poursuivent activement en Jordanie des débouchés commerciaux directement liés à l'exploitation potentielle des ressources jordaniennes en hydrocarbures.

En plus de la présence canadienne, on note également en Jordanie d'importantes activités menées par des sociétés multinationales d'exploration pétrolière, qui ont signé trois accords de partage de la production depuis le début de 1986. Les sociétés AMOCO et Hunt Oil des États-Unis et la société Petrofina de Belgique ont conclu des accords avec le ministère de l'Énergie pour l'exploitation de carrés d'exploration en Jordanie au cours des deux ou trois

prochaines années. On prévoit que d'autres sociétés multinationales de contrats de risque, dont des sociétés canadiennes, montreront très bientôt un intérêt accru pour l'exploration de pétrole et de gaz en Jordanie.

L'exploitation des réserves d'hydrocarbures se fonde sur la nécessité de réduire la dépendance à l'égard du pétrole importé, qui constitue une importante saignée de devises. Si les gisements de brut classique sont extrêmement modestes (moins de 600 b/j), la Jordanie est particulièrement bien dotée en sources d'hydrocarbures non classiques, surtout en schistes pétrolifères et en sables bitumineux. On s'attend à ce que ces réserves et les gisements de gaz récemment trouvés forment le gros des efforts locaux d'exploration et de mise en valeur sur le court terme. Les compétences canadiennes se prêtent bien aux activités d'identification et de

planification de projets requises pour la préparation des études de faisabilité économique et technique de tels projets.

Contrairement à ses voisins riches en pétrole, la Jordanie ne fait que commencer à exploiter son énergie et offre maintenant aux experts canadiens une occasion unique de faire leur entrée dans la planification et la mise en oeuvre des projets. Les autorités locales accordent une forte priorité à l'évaluation détaillée des ressources locales en hydrocarbures, soient-elles de sources classiques ou autres, et le Canada est perçu comme une excellente source de compétences et de technologies requises pour harnacher ces ressources d'une façon efficace et profitable.

SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le secteur jordanien des télécommunications devrait offrir aux exportateurs canadiens d'excellentes possibilités sur le court et le moyen termes si l'on en croit les projets d'achat et de développement à long terme que doit mettre en oeuvre la Société nationale des télécommunications (TCC). La récente participation du directeur général de la TCC au programme ICGET (Institut canadien de gestion en télécommunications), mené en octobre 1987 sous l'égide de l'ACDI, a fait connaître sous un jour très favorable la technologie canadienne dans ce secteur, et a ouvert de bonnes perspectives d'une nouvelle percée sur ce marché dans le proche avenir.

La première s'est faite lorsque la société Northern Telecom s'est vue adjudger un contrat de la Direction générale de la sécurité publique pour l'aménagement d'un système APABAX avancé de commutation devant être utilisé sur le réseau national pour compléter le matériel français et

japonais déjà utilisé localement. En plus du matériel de commutation, on s'attend à ce que du matériel pour installations extérieures axé sur la téléphonie rurale et sur l'amélioration et l'élargissement du réseau soit également acheté dans le cadre d'un prêt que la Banque mondiale a consenti à la Jordanie pour le secteur des télécommunications. Ces achats représenteront probablement 100 millions de dollars américains pendant la période 1989-1990.

Pour ces projets, les fournisseurs canadiens devront surtout concurrencer les fournisseurs japonais et européens qui ont toujours joué un rôle important dans le développement des télécommunications dans ce pays. La présence de Swedtel comme consultant interne de la TCC et l'existence de protocoles bilatéraux de financement concessionnel conclus avec la France et le Japon pour l'achat de matériel constitueront des obstacles

formidables pour les exportateurs canadiens qui veulent pénétrer le marché jordanien. Ceux-ci devront offrir, à des prix concurrentiels, des produits conformes aux normes spécifiées ainsi que des mécanismes de crédit concessionnel s'ils veulent obtenir une part adéquate des contrats prévus pour l'achat de matériel.

En outre, la TCC tentera d'obtenir une collaboration technologique étrangère appropriée en ce qui touche la gestion du spectre et la gestion des réseaux, surtout pour du logiciel qui pourrait être utilisé pour des programmes en cours dans ces domaines. Ces possibilités devraient donner d'excellents débouchés aux fournisseurs canadiens, et c'est l'un des grands domaines d'intérêt qui ont été recensés par le directeur général de la TCC pendant sa récente visite au Canada.

La rénovation des réseaux, l'achat de matériel et l'expansion du réseau sont considérés comme essentiels à la viabilité à long terme de la TCC, et constitueront la base d'une éventuelle privatisation partielle du secteur des télécommunications par le gouvernement jordanien pendant la période 1988-1990. La privatisation est un élément clé du nouveau plan directeur pour les télécommunications récemment annoncé. On s'attend à ce que ce plan ait une forte incidence sur les grandes stratégies de planification et d'exploitation de la TCC dans les mois à venir. En 1988-1989, la mission fera surtout porter ses efforts sur les possibilités offertes aux exportateurs canadiens dans ce secteur; la pièce maîtresse de sa stratégie sera un important programme de séminaires-missions qui devrait être organisé en Jordanie vers le milieu de 1988.

SECTEUR DE LA PRODUCTION ET DU TRANSPORT
DE L'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE

Le secteur jordanien de l'électricité devrait offrir d'importantes possibilités aux exportateurs canadiens, si l'on en croit les initiatives mises en oeuvre dans le cadre du programme de l'ACDI pour la Jordanie ainsi que les activités des consultants canadiens en matière de formulation de politiques et de planification des activités de production et d'utilisation de l'énergie électrique de la Jordanie dans les années quatre-vingt-dix et au-delà.

La fourniture d'un laboratoire haute tension à la Régie de l'électricité de la Jordanie (JEA), dans le cadre du programme canadien d'aide bilatérale au développement, devrait permettre la mise en oeuvre d'activités scientifiques et de recherche à long terme avec les organismes canadiens homologues, activités qui se refléteront favorablement dans les décisions que la Régie prendra sur le choix et

l'achat de matériel dans le cadre de ses fonctions de gestion et de maintien des installations nationales de transport à haute tension. L'accueil possible d'experts canadiens à la JEA pour appuyer la coordination des relais ainsi que l'étude et la gestion de la puissance appelée devrait également permettre des retombées commerciales à long terme pour ce qui est de l'identification et de l'achat possible de produits canadiens pour les besoins du réseau. Étant donné l'important financement multilatéral accordé à la JEA pour l'achat de matériel, on peut s'attendre à ce que les fournisseurs canadiens aient d'excellentes occasions de vente dans les domaines susmentionnés ainsi que dans le secteur des produits pour la maintenance et la réparation des lignes à haute tension.

Le désir exprimé par la Jordanie d'utiliser surtout ses ressources locales en hydrocarbures comme charges d'alimentation pour la production d'énergie

augure également bien pour l'industrie canadienne. La mise en valeur potentielle de réserves de gaz naturel récemment découvertes et l'utilisation possible de gisements de schistes et de sable bitumineux comme combustibles pour les installations de production d'hydro-électricité offrent d'importantes possibilités d'application des technologies et des produits canadiens. On prévoit que la participation du Canada au développement énergétique de la Jordanie aura d'importants effets d'aval sur les projets de production d'énergie électrique auxquels nous aurons participé depuis les toutes premières étapes de la conception.

En plus des activités menées en Jordanie, d'intéressantes perspectives pourraient être offertes aux entreprises canadiennes en ce qui concerne une coopération possible avec la JEA sur des marchés tiers. Le désir du ministre de l'Énergie d'élargir les relations de la JEA avec les services canadiens

d'utilité publique se fonde sur sa perception du besoin de compétences de calibre international dans la gestion et la préparation de projets; ces compétences pourraient être conjuguées à l'expérience que la JEA a de la gestion et de l'administration des services d'utilité publique pour la mise en oeuvre de projets dans l'ensemble du monde arabe. On peut s'attendre à ce que la Jordanie recherche plus activement des projets d'aménagement électrique sur des marchés comme le Yémen, le Soudan, la Mauritanie, la Somalie et d'autres pays arabes qui souhaitent développer ces ressources. Le Canada est considéré comme une excellente source de compétences techniques pour la présentation de soumissions valables et conformes aux normes établies.

Étant donné que la Jordanie devrait connaître chaque année un accroissement démographique de 4 p. 100 et que ce taux devrait se maintenir jusqu'au début du siècle prochain, la production et

le transport de l'énergie électrique resteront l'une des grandes priorités du plan de développement de la Jordanie. On estime que plus de 700MW d'énergie nouvelle seront requis pour répondre à la demande des consommateurs et des industries d'ici l'année 2010. Et les combustibles locaux sont considérés comme une composante essentielle de la mise en application du programme de développement de l'énergie électrique de la Jordanie sur le moyen terme. Pour les exportateurs canadiens, cela présentera d'intéressantes possibilités de vendre les produits et les services spécialisés requis pour réaliser ces objectifs. La modeste présence actuelle du Canada dans ce secteur devrait rapidement s'accroître dans les prochaines années.

BAHRÉÏN/KOWEÏT/OMAN/QATAR/ÉMIRATS ARABES UNIS

TABLE DES MATIÈRES

L'AGRICULTURE	1
LES TÉLÉCOMMUNICATIONS	3
ORDINATEURS	8

43.750.287

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

NOV 7 1988

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE

Bien que les ressources fondamentales et les conditions climatiques des pays du Golfe ne soient pas favorables à une production agricole, il existe un potentiel considérable pour l'accroissement des niveaux de rendement actuels. Les gouvernements de la région du Golfe ont exprimé l'engagement de développer le secteur agricole. Les principaux objectifs sont la diversification économique et une plus grande sécurité alimentaire.

Pour la région considérée dans son ensemble, la valeur nominale du rendement agricole est devenue 7,6 fois plus grande entre 1970 et 1981, passant de 291 à 2,210 millions de dollars. De nouvelles cultures et pratiques agricoles ont été introduites et développées parallèlement à celles qui existent depuis toujours. En dépit de cette croissance du rendement régional, il a fallu augmenter les importations de produits alimentaires à cause de l'afflux de travailleurs étrangers dans les pays du Golfe. Actuellement, la valeur annuelle totale des importations de denrées alimentaires dans la région excède 2 milliards de dollars.

Au fur et à mesure que la production agricole dans la région s'est développée et diversifiée, les débouchés sont devenus de plus en plus nombreux pour les producteurs, les fournisseurs et les entreprises de services canadiens. L'aménagement du territoire a créé des besoins de services de consultation et de gestion. Par ailleurs, la modernisation a fait augmenter la demande des machines et des équipements agricoles, dont les importations sont passées de 92,2 millions de dollars en 1978 à 178,9 millions de dollars en 1980. Le développement de la production régionale de viande, de volaille et de produits laitiers a entraîné l'accroissement de la demande des provendes importées.

Les exportateurs de produits et de services agricoles constateront que la représentation par un agent compétent, des visites répétées et un engagement sérieux à l'égard du marché sont essentiels au succès.

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Aujourd'hui, les besoins en télécommunications des États du Golfe sont extrêmement différents de ceux d'il y a une décennie. Ayant dépensé des sommes jamais vues pour se doter d'une vraie infrastructure téléphonique, la région est entrée maintenant dans une période de consolidation. Des services perfectionnés sont requis pour les centres urbains en développement, les groupements d'affaires, de plus en plus sophistiqués, les populations rurales dispersées et les communications régionales et internationales, toujours de meilleures qualités.

C'est le secteur public qui est à la base de toute l'activité dans le domaine des télécommunications. Malgré la diminution des revenus à cause de la récente surproduction de pétrole, les États du Golfe sont toujours les plus riches au monde, selon le revenu par habitant, et peuvent financer d'importants projets.

Satellites:

Les États du Golfe sont actionnaires de l'Arab Satellite Communication's Organisation (ASCO). Les stations terrestres en place ou prévues pour les systèmes Arabsat et Intelsat constituent un excellent marché à exploiter. Les taux

d'utilisation d'Intelsat au Moyen-Orient dépassent de beaucoup ceux d'autres parties du monde. De 1975 à 1982, il a été estimé que la croissance des circuits de satellite mis en service dans les États du Golfe membres d'Intelsat atteignait en moyenne environ 20 % annuellement, bien au-dessus de la moyenne mondiale.

Installations hyperfréquences et radio:

La faible densité de la population et le relief inhospitalier rendent l'installation de câbles irréalisable dans plusieurs parties de la région du Golfe. Par conséquent, les communications par micro-ondes et par radio sont populaires. L'augmentation considérable de la demande de téléphones mobiles constatée dernièrement dans les États du Golfe renforce cette orientation. (Des projets au Koweït, aux Émirats arabes unis et à Oman prévoient chacun une capacité de plus de 100 000 téléphones mobiles dans un proche avenir).

Des circuits hyperfréquences comportant des milliers de canaux relient maintenant les États du Golfe, soit directement, soit via le système saoudien. Les techniques sont particulièrement bien adaptées à l'industrie du pétrole et du gaz.

Largement directionnels, les systèmes de diffusion troposphérique par faisceau étroit sont aussi répandus. Comme les signaux générés sont difficiles à altérer ou à intercepter, cette technologie est favorisée par les agences de presse et les institutions financières. Des stations assurent aussi les communications entre les installations pétrolières et gazéifères au large et les infrastructures de service à terre. On s'attend à ce que les liens par fibres optiques et les câbles sous-marins supplantent les stations de diffusion troposphérique dans plusieurs régions.

Téléimprimantes et télécopieurs

Les téléimprimantes et les télécopieurs constituent un autre marché qui se développe rapidement et attire beaucoup l'attention des acheteurs des secteurs public et privé des États du Golfe.

Les téléimprimantes à grande vitesse sont maintenant capables de produire 80 caractères par seconde ou plus. Celles qui sont équipées de protocoles informatiques, de systèmes de traitement de texte et de capacités bilingues présentent le plus d'intérêt.

Les télécopieurs éliminent le besoin d'une capacité bilingue. Ainsi, les documents en arabe peuvent être envoyés partout dans le monde sans traduction et sans introduction par clavier en caractères romains. Le marché du matériel de télécopie est considérable. Dans les États du Golfe, les télécopieurs sont particulièrement populaires auprès des nombreuses sociétés commerciales qui comptent sur la diffusion opportune des cours et des documents d'appel d'offres.

Le courrier électronique est également très bien adapté au marché des États du Golfe et il est de plus en plus utilisé dans la région.

Vidéotex

Des systèmes privés de vidéotex, utilisant des terminaux interactifs, sont en cours d'installation pour la nouvelle bourse du Koweït; Bahreïn, Dubaï et Oman envisageraient également l'utilisation de ces appareils pour leurs propres projets de bourse. La Qatar General Petroleum Compagny envisage l'utilisation des services de vidéotex comme élément de son nouveau programme de bureautique, et plusieurs ministères gouvernementaux importants ainsi que des compagnies privées seraient aussi en train d'étudier les différentes options disponibles. L'intérêt à l'égard du vidéotex se manifestera

surtout lorsqu'il y aura consensus sur les normes et sur les moyens d'implantation de réseaux intégrés de transmission de la voix, de textes et de données; on s'attend à ce que l'utilisation étendue du vidéotex en France et au Royaume-Uni conduise à un accroissement considérable de l'intérêt outre-mer dans la prochaine décennie.

LES ORDINATEURS DANS LES ÉTATS DU GOLFE

Le marché de l'équipement informatique dans les États du Golfe est immense en dépit des effets du présent surplus pétrolier dans le monde. L'estimation de l'augmentation annuelle des ventes se situe à environ 20 %, en tenant compte des distorsions associées aux importantes acquisitions de gros ordinateurs. Les achats d'équipement se font par différents moyens, comme les appels d'offres publics, les importations directes et les commandes par l'intermédiaire d'agents et de magasins de détail.

L'importance du marché de l'informatique dans les États du Golfe date du début des années 1970, lorsque l'industrie pétrolière était en rapide expansion et que les chiffres d'affaires ont quadruplé en moins de deux ans. Les sociétés pétrolières internationales oeuvrant dans la région ont installé à ce moment de puissantes unités centrales. Celles-ci ont été complétées par des centres informatiques nationaux appartenant aux gouvernements locaux ou aux organismes officiels. Ces centres, à leur tour, ont stimulé la croissance des ventes de matériel informatique dans l'industrie privée vers le milieu des années 1970 et dans les années 1980. Aujourd'hui, des revenus disponibles élevés font augmenter encore davantage la demande des ordinateurs, surtout des micro-

ordinateurs et des périphériques. L'introduction de matériel et de logiciels "arabisés" a renforcé le processus de développement du marché.

Le marché des ordinateurs centraux est dominé par les gouvernements, le système bancaire, l'industrie pétrolière et les universités. Les hôpitaux, les groupes d'assurances, les compagnies maritimes et les grandes sociétés commerciales sont aussi des utilisateurs importants. IBM a pénétré très tôt le marché et maintient une position extrêmement puissante. Les concurrents ont dû se concentrer sur des marchés spécialisés. ICL et UNIVAC sont bien établis comme fournisseurs d'unités centrales dans la région. Tandem, Prime, BASF en sont aussi des fournisseurs importants.

Le processus d'intégration des systèmes de gestion de réseaux débute seulement. Un potentiel important existera pour les fournisseurs des modems et des périphériques associés à cette tâche.

Le développement de mini-ordinateurs et des logiciels disponibles en stock a contribué à augmenter la demande pour l'informatisation dans l'industrie privée. Encore une fois, IBM tient une position de leader. NCR, Wang, Data General, Perkin-Elmer, DEC, Hewlett Packard et Tandem sont tous d'importants fournisseurs de mini-ordinateurs dans la région.

Les ventes de mini-ordinateurs ont été particulièrement importantes dans les États du Golfe depuis 1984. Auparavant, l'absence de structures de soutien et d'entretien, le manque de matériel et de logiciels "arabisés" et l'inondation du marché par des machines à bas prix et non fiables ont empêché le marché d'atteindre son potentiel. Comme dans la plupart des secteurs, la concurrence est intense et en pratique tous les types d'équipement sont représentés. Un remaniement est en cours présentement et seuls les distributeurs offrant de bons services après-vente pourront espérer prospérer.

Comme ailleurs, une grande variété de logiciels ont été introduits dans les États du Golfe. Beaucoup ont été "arabisés", y compris certains des produits les plus populaires pour les ordinateurs Apple et IBM. Les marchés sont importants dans les secteurs du contrôle des processus industriels, de la construction, du commerce et des services administratifs.

Les services de formation sont un élément clé de l'augmentation des ventes dans la région. Comme toujours, un engagement sérieux à l'égard du marché et des représentants dynamiques sont indispensables.

TABLE DES MATIÈRES

L'AGRICULTURE	1
L'ALIMENTATION	4
L'ÉLECTRICITÉ	6
LE PÉTROLE ET LE GAZ	12
LES COMMUNICATIONS ET L'INFORMATIQUE	18
LE DÉFENSE	22
LES TRANSPORTS	25
LE MATÉRIEL MÉDICAL ET LES SOINS DE SANTÉ	32



SECTEUR DE L'AGRICULTURE

Aperçu

En dépit du climat rigoureux, des ressources en eau limitées et de la rareté des terres arables, l'agriculture saoudienne a connu un développement rapide ces dernières années. Son taux de croissance s'est accéléré, passant de 6 p. 100 en 1981-1982 à 13 p. 100 en 1985-1986. Parallèlement à cette expansion, le secteur s'est profondément transformé, l'agriculture de subsistance pratiquée sur de petites exploitations familiales ayant fait place à l'agriculture commerciale fondée sur de grandes exploitations utilisant des méthodes de production modernes.

Par suite d'une réorientation des agriculteurs, qui ont étendu la culture du blé au dépens de celle des autres céréales, l'Arabie Saoudite dispose depuis peu d'importants excédents de blé alors qu'elle dépend davantage des importations

pour les autres céréales, et notamment l'orge.
L'adoption de nouvelles mesures destinées à inciter les agriculteurs à remplacer par de l'orge un tiers de la production de blé modifiera la situation.

Plusieurs autres productions agricoles se sont considérablement accrues ces dernières années. Celles de la viande et du lait ont plus que doublé depuis 1981 et le Royaume d'Arabie Saoudite est récemment devenu exportateur d'oeufs.

Débouchés

Le gouvernement devrait poursuivre le vaste programme visant à promouvoir le secteur agricole par des prêts à long terme sans intérêts et de généreuses subventions. Toutefois, l'attention se portera davantage sur l'abaissement des coûts et la diversification de la production, de manière à réduire les importations. De nouvelles techniques,

plus efficaces, seront donc nécessaires, qu'il s'agisse des travaux agricoles ou de l'entretien. De même, de nouvelles cultures retiendront l'intérêt, notamment celles de l'orge, des légumes secs, des légumineuses et des pommes de terre. L'Arabie Saoudite offrira des débouchés pour ce qui est du bétail, du matériel servant à l'élevage de la volaille, à la production d'aliments pour animaux et aux serres, ainsi que des pièces détachées destinées aux nombreuses machines agricoles acquises durant les années de forte expansion. Des prix concurrentiels, un bon agent et des efforts soutenus sont les clés du succès.

SECTEUR DE L'ALIMENTATIONAperçu

L'Arabie Saoudite dépense chaque année plus de 4 milliards de dollars pour importer des produits alimentaires, ce qui en fait le principal client solvable des pays en développement. Bien que les travailleurs étrangers soient partis en grand nombre après la fin du boom pétrolier, la demande croissante de la population locale a maintenu d'importants débouchés pour les produits alimentaires importés. Certains articles, tels que les boissons gazeuses et la volaille congelée, ont été touchés par les efforts de l'Arabie Saoudite visant à substituer de plus en plus des produits nationaux aux importations, particulièrement pour ce qui est des produits à forte valeur ajoutée. Mais cette politique a par ailleurs entraîné une demande accrue de matériel destiné à la transformation et à l'emballage des produits alimentaires.

Débouchés

Outre les produits de base tels que le boeuf, l'agneau, les fruits frais et en boîte, les légumes et les jus, des spécialités comme les épices, le fromage, le saumon fumé, les chocolats, les noix et autres confiseries continueront à être demandés. Il existe également des débouchés pour les fabricants de matériel destiné à la transformation et à l'emballage des produits alimentaires, et particulièrement pour les sociétés disposées à former des entreprises en coparticipation avec des associés locaux. La compétitivité sur le plan des prix est essentielle dans tous les cas, mais elle doit s'accompagner d'efforts intenses de promotion commerciale, et notamment de visites fréquentes, de participation à des expositions commerciales, de publicité et du choix d'un agent efficace qui sera bien épaulé.

SECTEUR DE L'ÉLECTRICITÉ

Aperçu

De grands progrès ont été faits dans le secteur de l'électricité au cours des dix dernières années, de même que dans de nombreux autres secteurs essentiels pour la mise en place d'une infrastructure de base. L'Arabie Saoudite, qui ne possédait qu'un réseau d'alimentation rudimentaire, fragmenté et au fonctionnement incertain, s'est dotée de l'un des meilleurs du monde. Bien que la plupart des grands projets soient terminés ou près de l'être, il existe des débouchés considérables en ce qui concerne l'équipement de distribution, d'essai et d'entretien ainsi que les services de fonctionnement, de formation et d'entretien.

Réseau d'alimentation en électricité

Cinq compagnies répondent aux besoins de l'Arabie Saoudite en fournissant de l'électricité à des régions géographiques distinctes. En 1984, la

production totale d'électricité, fournie par des brûleurs à mazout ou à gaz, a atteint 39 986 000 MWh. Le prix de revient du kWh varie de 5,7 à 19,5 ¢, tandis que les consommateurs le paient de 2,5 à 5,3 ¢.

Normes techniques

La distribution de l'électricité dans le Royaume d'Arabie Saoudite est assurée sous une tension de 127/220 volts, 60 hertz. La plus grande partie du matériel électrique qui y est vendu doit répondre aux normes fixées par l'Organisation des normes d'Arabie Saoudite (ONAS).

Importations de matériel électrique

Ces importations ont représenté plus de 2 milliards de dollars canadiens en 1986. Il s'agissait principalement de matériel de distribution

(20 p. 100), de machines électriques (15 p. 100) ainsi que de fils et de câbles (11 p. 100). Les États-Unis, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest sont les principaux fournisseurs. Le Canada ne joue qu'un rôle limité sur le marché, bien qu'il ait remporté des succès notables en ce qui concerne la fourniture de fils et de câbles, de turbines à gaz ainsi que de filaments et d'ampoules électriques.

Projets futurs et débouchés

Comme cela a déjà été mentionné, les projets importants sont terminés ou près de l'être. Au cours des cinq prochaines années, il est probable que les événements suivants offriront des possibilités d'exportation:

a) Achèvement des réseaux d'énergie électrique national et régional

Bien que la construction de la ligne de transmission de 380 KV entre les secteurs est et centre du réseau national ait apporté à celui-ci son dernier élément essentiel, il reste à déterminer un certain nombre de lignes de 380 KV et de 132 KV. Il existe d'autres débouchés dans le domaine du matériel de surveillance et de contrôle, de plus en plus complexe. Le Conseil de coopération du Golfe projette la construction d'un réseau d'énergie électrique régional, dont il a approuvé les plans préliminaires.

b) Augmentation de la puissance installée

La demande accrue d'électricité à usage domestique, s'ajoutant aux besoins croissants des usines de dessalement (en raison d'une baisse de

la nappe phréatique mise à contribution par des puits artésiens profonds) rendront nécessaires dans les années quatre-vingt-dix plusieurs centrales électriques nouvelles ainsi que du matériel connexe.

c) Fonctionnement et entretien

Étant donné le grand nombre d'installations en fonctionnement et la nécessité de les entretenir de façon à assurer leur efficacité, la société SCECO (Saudi Consolidated Electrical Company) sera intéressée par des programmes de formation destinés à son personnel, par du matériel de surveillance et de contrôle ainsi que par des services spécialisés d'exploitation et d'entretien.

d) Matériel d'essai

Pour les raisons mentionnées ci-dessus, la société SCECO aura besoin de matériel d'essai de divers types pour maintenir ses installations en état de fonctionnement et prévenir toute défaillance coûteuse du réseau.

e) Matériel de distribution de l'électricité à usage résidentiel et commercial

La demande devrait rester stable dans ce domaine, malgré la baisse d'activité du secteur de la construction.

SECTEUR DU PÉTROLE ET DU GAZAperçu

Le secteur du pétrole et du gaz est le moteur de l'économie saoudienne. La richesse tirée de la mise en valeur à grande échelle de ces ressources, particulièrement après le premier choc pétrolier en 1973, a permis au pays de se doter d'une infrastructure qui ne le cède à aucune autre, de construire des écoles et des hôpitaux dans presque toutes les régions et d'établir les assises d'un développement industriel.

Les débouchés restent considérables dans ce secteur, malgré l'achèvement des grands projets concernant la production, le raffinage et l'industrie. Les nouvelles usines et l'équipement mis en place au cours des dix dernières années offriront de nombreuses possibilités aux fournisseurs de pièces de rechange ainsi que de matériel de contrôle et d'essai. Étant donné que la société

ARAMCO a considérablement réduit son activité, il faut s'attendre à ce que les débouchés soient quelque peu limités dans le domaine de l'exploration, sauf peut-être en ce qui concerne les produits logiciels de technique avancée destinés à l'analyse des gisements.

Production de pétrole et de gaz

À l'heure actuelle, l'Arabie Saoudite produit environ 4,5 millions de barils de pétrole brut et 300 000 barils de gaz naturel par jour. Ses réserves seraient de 167 milliards de barils de pétrole, soit environ 25 p. 100 des réserves mondiales connues. Celles de gaz s'élèveraient à 135,8 billions de pieds cubes normalisés.

Afin de développer sa capacité de production, le pays s'est doté d'un réseau dense de gazoducs et a construit un pipeline destiné au

transport du pétrole brut vers la mer Rouge, de façon à moins dépendre du Golfe. La capacité de raffinage des sept raffineries est maintenant supérieure à 1,6 million de barils par jour, dont un quart pour la raffinerie de Ras Tanura, qui transforme du pétrole brut pour l'exportation.

Projets et débouchés futurs

La situation qui devrait régner sur le marché mondial du pétrole durant les cinq ou dix prochaines années rend peu probable une croissance et un développement spectaculaires du secteur semblables à ceux des années soixante-dix. Toutefois, des possibilités existent dans les domaines suivants:

a) Pipelines

Le fonctionnement et l'entretien des pipelines existants nécessiteront des compétences et du matériel de surveillance. Il est probable que les pièces de rechange seront achetées aux fournisseurs de l'équipement d'origine; les exportateurs canadiens devraient par conséquent concentrer leurs efforts sur les systèmes de haute technologie qui peuvent renforcer l'efficacité des pipelines déjà construits.

b) Matériel et services d'exploration

Bien que l'activité soit faible dans ce domaine, la société ARAMCO est désireuse d'entretenir les compétences de son personnel. Il existe donc des possibilités considérables en ce qui concerne les logiciels et le matériel à la pointe du progrès qui permettront à la société de continuer à compléter la formation professionnelle de ses employés.

c) Matériel et fournitures de production

Des débouchés importants s'ouvrent pour la fourniture de produits d'usage quotidien tels que les conduites de fond, les valves, les produits chimiques spéciaux, etc. Pour réaliser des ventes sur un marché qui s'affirme de plus en plus comme extrêmement compétitif, les entreprises canadiennes devront disposer de bons entrepositaires ou distributeurs.

d) Raffineries et usines pétrochimiques

Les principaux débouchés concernent les pièces de rechange telles que valves, obturateurs, échangeurs thermiques, etc. Il en existe également de notables dans le domaine des systèmes complexes de logiciels de surveillance et de gestion.

Procédures de commercialisation

a) ARAMCO

À l'heure actuelle, les achats de la société ARAMCO sont supérieurs à 1 milliard de dollars américains par an. Bien que tous les vendeurs éventuels doivent être enregistrés auprès de l'ARAMCO Services Company à Houston, il est nécessaire d'avoir un agent local.

b) Raffineries et usines pétrochimiques

À part la raffinerie de Ras Tanura, qui est exploitée par la société ARAMCO, chaque raffinerie ou usine pétrochimique a son propre département d'achat à l'étranger. Les achats sont faits soit directement, soit par l'intermédiaire d'agents locaux.

SECTEUR DES COMMUNICATIONS ET DE L'INFORMATIQUE

L'Arabie Saoudite se trouve dans une situation enviable pour ce qui est du téléphone. En effet, elle s'est dotée de l'un des réseaux les plus modernes et les meilleurs du monde, qui compte plus de 1,2 million de lignes téléphoniques en exploitation, 12 000 téléphones mobiles, 25 000 lignes de télex et 22 000 circuits spéciaux. Sept installations de communications par satellite permettent d'être en liaison avec le monde entier, tandis que le pays est parcouru par un réseau dense de communications en hyperfréquences par câble coaxial. Malgré les réalisations déjà à son actif en matière d'infrastructure, l'Arabie Saoudite a des plans ambitieux qui visent à ajouter au réseau 400 000 lignes nouvelles et à améliorer l'accès au téléphone des petits centres et des villages de l'ensemble du pays.

Le plan quinquennal établi pour la période 1985-1990 prévoit des dépenses de 10 milliards de dollars. Bien que ce programme ait été ramené à une échelle plus modeste, d'importants domaines restent ouverts aux investissements. Il s'agit notamment de la mise en place d'un réseau de communication de paquets, du remplacement de systèmes analogiques par des systèmes de transmission numérique, de l'extension des services téléphoniques ruraux par l'emploi de radiotéléphones, de la conception d'un satellite de deuxième génération destiné au système Arabsat et de services d'appel à l'échelle nationale.

Les principaux débouchés s'offrant aux firmes canadiennes concernent probablement les produits suivants: modems, terminaux d'appel, autocommutateurs privés PABX, matériel de commutation de paquets par multiplexeurs et équipement de jonction connexe. L'importante infrastructure déjà en place sera source de besoins importants en matière

de services d'entretien et de matériel d'essai. En outre, le resserrement des liens entre les communications et la transmission de données créera des débouchés considérables dans le domaine des services de données. On estime qu'au total le montant annuel des contrats de service est de l'ordre de 1,4 milliard de dollars.

Informatique

L'Arabie Saoudite a fait de grands investissements dans le domaine du traitement informatique des données. Ses dépenses auraient été de l'ordre de 800 millions de dollars en 1986, après avoir atteint un maximum de 1 500 millions de dollars en 1983. Le gouvernement et le secteur privé ont consacré des sommes considérables à la technologie informatique et à ses applications à tous les secteurs. Les débouchés semblent maintenant limités pour ce qui est des gros ordinateurs, étant donné les

importants achats de la période 1982-1985. Par contre, la demande est forte dans le domaine de la mini-informatique, étant donné que les banques continuent à informatiser leurs services et que les bureaux d'affaires passent du micro-ordinateur au mini-ordinateur.

Il semble que les fournisseurs canadiens trouvent leurs meilleurs débouchés dans le domaine du matériel et des logiciels destinés aux terminaux et aux imprimantes à caractères arabes et anglais, des unités de mémoire à accès sélectif ainsi que des installations terminales de services de vente et d'entretien.

DÉFENSE

L'Arabie Saoudite - qui tire du pétrole d'énormes ressources, n'est que peu peuplée et se trouve à proximité de grandes zones de conflit - place le secteur de la défense au premier rang de ses priorités. Bien qu'aucune statistique ne soit publiée au sujet des sommes qu'elle y consacre, il s'agirait de 30 p. 100 des dépenses nationales selon une estimation communément admise. En 1986, les dépenses de défense auraient été de l'ordre de 15 milliards de dollars canadiens.

Trois grands secteurs du gouvernement sont concernés: le ministère de la Défense (terre, air et mer), la Garde nationale et le ministère de l'Intérieur (police, défense civile et garde côtière). Tous trois ont d'importants programmes permanents d'achat d'équipement et de formation. En outre, ils sont acquéreurs de grandes quantités de

produits non militaires destinés aux bureaux, au logement du personnel et aux besoins généraux de l'administration.

C'est généralement à l'échelle d'un projet que se font les ventes importantes destinées à l'une ou l'autre des Forces armées saoudiennes. Seules les firmes d'une certaine envergure, prêtes à se charger de la gestion de l'ensemble du projet, y compris de la fourniture de l'équipement, des installations de soutien et de l'appui logistique, peuvent prétendre à de tels marchés. Les succès déjà remportés par les exportateurs canadiens ainsi que leurs débouchés futurs résident dans l'approvisionnement en composants des principaux fournisseurs responsables de projets.

Les entreprises canadiennes qui ont vendu des produits à l'armée américaine peuvent souvent tirer profit de l'étroite coopération

américano-saoudienne en matière de marchés militaires. Les secteurs les plus prometteurs à cet égard sont ceux des communications, de l'avionique ainsi que celui des systèmes de formation, de simulation, de surveillance et de sécurité.

SECTEUR DES TRANSPORTS

En un peu plus de 15 ans, l'Arabie Saoudite s'est dotée d'une infrastructure de transport ultramoderne, qu'il s'agisse d'aéroports, de grandes routes, de chemins de fer et de ports maritimes.

Transport routier

Après avoir construit un réseau routier dense de plus de 81 500 km, le Royaume d'Arabie Saoudite a commencé à mettre l'accent sur la sécurité routière et sur l'entretien des voies. Des règlements ont été adoptés afin d'améliorer l'écoulement du trafic et de fixer les charges autorisées pour divers types de véhicules. Des besoins sont donc apparus dans le domaine du matériel d'entretien des routes et des appareils techniques tels que les bascules pour le pesage en mouvement, les instruments destinés aux essais de véhicules et d'autres produits d'avant-garde.

Transport ferroviaire

Bien que l'extension du réseau de chemin de fer ne soit pas prévue dans l'immédiat, il est question à plus long terme de la construction de liaisons ferroviaires entre les principaux centres, notamment entre Riyad, Qassim, Djedda, La Mecque et Médine. Il s'agirait d'un projet d'importance majeure, dont il reste à démontrer qu'il est réalisable d'un point de vue économique. Le quatrième plan quinquennal (1985-1990) met l'accent sur la modernisation des installations existantes et notamment sur l'établissement, à Riyad et à Damman, de nouveaux ateliers d'entretien de locomotives.

Les débouchés offerts par le secteur ferroviaire concernent surtout la vente de pièces de rechange pour l'important parc de matériel roulant de l'Organisation des chemins de fer d'Arabie Saoudite, qui se compose de 47 locomotives, de 58 voitures de

voyageurs, de 2 189 wagons-citernes et de 357 wagons de marchandises. Selon certaines indications, l'Organisation pourrait acquérir de nouveaux wagons-citernes au cours de la période de planification actuelle.

Automobile: pièces et accessoires

Le marché saoudien de l'automobile s'est profondément transformé depuis la période d'expansion accélérée du début des années quatre-vingts. Les ventes de véhicules neufs ont diminué de façon spectaculaire et l'âge moyen des voitures en circulation a augmenté en proportion, passant de deux à cinq ans. L'introduction de l'inspection périodique des véhicules à moteur et le changement d'attitude de la population en ce qui concerne l'entretien de ceux-ci se sont traduits par un accroissement marqué des ventes de pièces automobiles.

L'Arabie Saoudite compte maintenant douze fabricants de pièces et d'accessoires automobiles, outre de nombreux importateurs et vendeurs indépendants. En 1986, la valeur des pièces automobiles importées s'est élevée à 547 millions de dollars canadiens. Les principaux fournisseurs, c'est-à-dire le Japon, les États-Unis et l'Allemagne de l'Ouest, s'attribuent 82 p. 100 du marché.

Les industriels canadiens ont réussi à pénétrer le marché; leurs ventes sont passées de 644 000 dollars en 1985 à 2,5 millions de dollars en 1986 et pourraient atteindre 4 millions de dollars en 1987. Les Saoudiens manifestent un vif intérêt pour une collaboration avec des associés étrangers en vue de la fabrication locale de certaines pièces très vendues.

Ports

L'Arabie Saoudite compte 121 postes d'amarrage en exploitation dans sept grands ports maritimes, dont les plus importants sont Djedda, Damman et Dubai. Pour l'essentiel, l'infrastructure est maintenant en place, mais il existe des débouchés en ce qui concerne le matériel de lutte contre l'incendie et d'autres appareils spéciaux, ainsi que la possibilité d'obtenir des contrats de sous-traitance pour des services concernant notamment la gestion des ports et de la circulation des bateaux.

Aviation civile

L'Arabie Saoudite entretient trois aéroports internationaux de premier ordre ainsi que vingt aéroports régionaux répartis sur l'ensemble de son territoire. Dans un pays d'environ 2 330 000 kilomètres carrés, à faible densité de population,

les transports aériens ont un rôle important à jouer, qu'il s'agisse de passagers ou de marchandises. La compagnie aérienne nationale Saudia possède une flotte de plus de 100 appareils; elle emploie 25 000 personnes et le nombre des passagers qu'elle transporte chaque année est de l'ordre de 10 millions. La conception, l'entretien et l'exploitation des aéroports et de l'équipement relève de la Présidence de l'aviation civile ainsi que de l'organisation dite des projets concernant les aéroports internationaux.

L'infrastructure de transport aérien de l'Arabie Saoudite est maintenant en place pour l'essentiel, mais des travaux se poursuivent en vue de la modernisation et de l'entretien des installations existantes. La politique adoptée par le gouvernement et consistant à passer des marchés pour les services d'aéroport ouvre d'importants débouchés dans le domaine du fonctionnement et de

l'entretien du matériel destiné à l'exploitation des aéroports (les dépenses de fonctionnement et d'entretien des aéroports s'élèveraient à 600 millions de dollars par an). À l'avenir, l'accent sera mis sur l'achèvement de l'aéroport international Roi Fahd et sur la modernisation des aéroports régionaux.

Il existe des débouchés pour les firmes canadiennes dans les domaines suivants:
fonctionnement, entretien, remplacement des instruments de navigation, équipement de contrôle du trafic aérien et matériel de manutention au sol. Des débouchés limités pourraient se présenter en ce qui concerne l'aviation d'affaires et la rénovation.

SECTEUR DU MATÉRIEL MÉDICAL ET DES SOINS DE SANTÉAperçu

On estime à 45 le nombre des hôpitaux dont la construction fera l'objet de marchés durant le quatrième plan quinquennal (1985-1990); les 8 944 lits qu'ils offriront porteront le total à 27 857. En Arabie Saoudite, les établissements privés fournissent 13 p. 100 des lits d'hôpital. Étant donné cette rapide croissance, le marché du matériel médical devrait représenter 350 millions de dollars canadiens en 1988. Il concerne principalement les instruments médicaux, les ustensiles de laboratoire, le matériel radiographique et les fournitures d'hôpital, parmi lesquelles les articles jetables occupent une place croissante. Les États-Unis, la Grande-Bretagne et l'Allemagne de l'Ouest sont les principaux fournisseurs.

À l'heure actuelle, 55 p. 100 des ventes de matériel médical sont réalisées par l'intermédiaire

d'ensembliers industriels et 35 p. 100 par l'entremise d'agents et de distributeurs saoudiens, le reste consistant en achats directs par les utilisateurs locaux. Ces chiffres changeront au fur et à mesure que les marchés susmentionnés seront exécutés et qu'il n'y aura plus de projets "clés en main" de l'ampleur de ceux qui sont en cours. Une proportion beaucoup plus importante de ventes de matériel médical et de fournitures jetables sera réalisée par l'intermédiaire d'agents et de distributeurs.

L'accent continuant à être mis sur la qualité des soins de santé et l'établissement d'un important réseau d'installations médicales, la croissance se poursuivra dans ce secteur, particulièrement en ce qui concerne les ventes de fournitures médicales jetables et d'appareils. La concurrence est vive; les principaux fournisseurs ont réduit leurs prix afin de conserver leur part du

marché. En outre, la contraction des budgets pousse les Saoudiens à se préoccuper davantage du coût et de la valeur de leurs achats.

Débouchés

Étant donné que le Canada n'est pas un grand producteur de matériel médical et de diagnostic d'une certaine importance, les perspectives les plus intéressantes qui s'offrent aux sociétés canadiennes concernant la fourniture d'articles de grande consommation tels que les seringues jetables, les blocs et le matériel de laboratoire. Il existe également des débouchés dans le secteur des services. Les entreprises saoudiennes spécialisées dans l'exploitation et l'entretien des hôpitaux sont à la recherche d'associés étrangers possédant les compétences nécessaires et donnant des assurances sur le plan technique. Le coût et la qualité sont des facteurs cruciaux dans tous les cas, de même que le choix d'un associé ou d'un agent saoudien approprié.

SECTEUR DE L'ÉDUCATIONÉtudes post-universitaires

Depuis l'an dernier, le Canada est de plus en plus populaire auprès des étudiants qui désirent poursuivre des études post-universitaires. On compte maintenant plus de 300 étudiants saoudiens au Canada, la plupart de niveau post-universitaire. Le ministère des Études supérieures prévoit accroître considérablement ce nombre d'étudiants au détriment des étudiants de premier cycle que l'on destine aux universités locales. Le ministère des Études supérieures, de plus en plus familier avec les institutions canadiennes, considère que le Canada offre un contexte de choix pour ses candidats. Le ministère de la Santé, qui parraine le plus grand nombre des étudiants saoudiens au Canada, est particulièrement satisfait des résultats obtenus et entend également élargir le contingent de ses candidats en 1987-1988.

Études post-secondaires et techniques

Le ministère de l'Éducation considère prioritaire la promotion des programmes d'enseignement technique post-secondaire pour les étudiants saoudiens et est à la recherche de centres d'enseignement propres à répondre à ses besoins. À la suite de la visite de M. Abdul Waheb Attar, gouverneur de la "General Organization for Technical Education and Vocational Training (GOTEVOT)", l'organisation manifeste un intérêt accru à l'égard des collèges canadiens d'enseignement technique et professionnel et étudie présentement la possibilité de parrainer pour la première fois un groupe d'étudiants saoudiens.

Formation

L'établissement de programmes de formation en cours d'emploi et de cours de perfectionnement occupe la première place au rang des priorités de plusieurs organisations saoudiennes. Nombre de ministères ou organisations publiques (ministère de la Santé, Commission royale de Dubai et Yenbo, Bureau du Service Civil et SCECO, pour n'en nommer que quelques-uns) ont ainsi obtenu des budgets importants pour la formation de leurs employés et sont à la recherche d'établissements à l'étranger propres à répondre à leurs exigences.

D'autre part, certains ministères, tel le ministère de la Santé, favorisent l'établissement de centres régionaux de formation de la main d'oeuvre saoudienne.

Équipement et fournitures

L'Arabie Saoudite compte maintenant près de 11 500 écoles et collèges que fréquentent plus de 2 millions d'étudiants. Avec la hausse prévue du taux d'inscription au niveau des écoles primaires et secondaires au cours des cinq prochaines années, le ministère de L'Éducation entend augmenter le nombre des écoles et enrichir les établissements présentement en opération. Les manufacturiers canadiens de fournitures scolaires, depuis le matériel de laboratoire jusqu'aux manuels scolaires et meubles de toutes sortes trouveront en Arabie Saoudite de nombreux débouchés.

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20025594 4

DOCS
CA1 EA 88M12 FRE
Donnees commerciales Moyen-Orient
43250287



60984 81800