

163744/27(F)

doc
CA1
EA
2003C57
FRE

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade



Outils de communication et de sensibilisation

Maghreb et Péninsule arabique

Canada

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JUL 27 2005

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère



GMG

Direction du Maghreb et de la Péninsule arabe Stratégie de communication

La motivation à l'origine de notre action

L'intérêt pour la région du Maghreb et de la Péninsule arabe, pour les cultures islamique et arabe s'est beaucoup accru depuis les événements du 11 septembre. Pour maintenir ce niveau d'intérêt et pour faire en sorte que le public obtienne de l'information de qualité, la Direction du Maghreb et de la Péninsule arabe (GMG) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a commencé à élaborer et à mettre en oeuvre une stratégie de communication. L'objectif est de mettre à profit la prise de conscience nationale et internationale envers la situation culturelle, économique et politique de la région, afin d'intensifier les liens bilatéraux au niveau politique, commercial et de la coopération avec cette région.

Une stratégie de communication est un outil de promotion de la région au Canada, promotion qui est un des principaux objectifs de GMG. Elle donne des réponses précises à des questions précises et permet de résoudre les défis et les possibilités au fur et à mesure qu'ils se présentent.

1. Nos objectifs

- I Corriger les idées fausses et fournir de l'information exacte sur la région.
- II Faire connaître aux entreprises canadiennes les possibilités qui se présentent dans la région.
- III Accroître l'intérêt des Canadiens pour la région et, à long terme, accroître le volume de l'activité canadienne dans la région.

2. Nos messages

- 2.1 La région est diversifiée et complexe.
- 2.2 Une foule de possibilités se présentent dans la région et dans chacun des pays qui la composent.
- 2.3 Le gouvernement fédéral reconnaît l'importance de la région et coordonne un nombre croissant d'activités de sensibilisation.

16 839 249

3. Nos auditoires

Pour que la stratégie de communication puisse atteindre les auditoires ciblés, il importe d'avoir une idée précise de leur identité et de leur point de vue.

3.1 Secteur public

- 3.1.1 Autres ministères fédéraux
- 3.1.2 Gouvernements provinciaux
 - 3.1.2.1 Ministres des Affaires internationales ou postes connexes
 - 3.1.2.2 SMA ou DG responsable de la région
- 3.1.3 Parlementaires
- 3.1.4 Directions du MAECI

3.2 Secteur privé

- 3.2.1 Entreprises
 - 3.2.1.1 Associations commerciales
 - 3.2.1.2 Jeunes entrepreneurs
- 3.2.2 Secteurs industriels
 - 3.2.2.1 Agriculture et agroalimentaire
 - 3.2.2.2 Pétrole et gaz naturel
 - 3.2.2.3 Télécommunications et technologies de l'information
- 3.2.3 Médias
- 3.2.4 Secteur de l'éducation
- 3.2.5 Industries culturelles
- 3.2.6 Secteur de la santé

3.3 Communauté

- 3.3.1 Communautés ethniques
 - 3.3.1.1 Associations ethniques
- 3.3.2 Jeunes

4. Nos porte-parole

Outre le personnel de GMG, différentes personnes et différents groupes peuvent agir en notre nom pour promouvoir la région et s'en faire les porte-parole auprès d'un ou de plus d'un auditoire.

4.1 Représentation de haut niveau

- 4.1.1 Le Gouverneur général
- 4.1.2 Le Premier ministre
- 4.1.3 Ministres fédéraux
- 4.1.4 Premiers ministres des provinces
- 4.1.5 Ministres provinciaux

- 4.2 Représentants de haut niveau du MAECI
 - 4.2.1 MINA
 - 4.2.2 MINT
 - 4.2.3 USS/DMT
 - 4.2.4 SEAF Paradis
 - 4.2.5 SSEM Knutson
 - 4.2.6 Porte-parole du MAECI

- 4.3 Représentation « régionale » de l'administration centrale
 - 4.3.1 MJM
 - 4.3.2 GMD
 - 4.3.3 GMG

- 4.4 Délégations des missions au Canada et à l'étranger
 - 4.4.1 HOM
 - 4.4.2 Personnel des missions

- 4.5 Partenaires
 - 4.5.1 Organisations commerciales
 - 4.5.1.1 EDC
 - 4.5.1.2 CCC
 - 4.5.1.3 COAI
 - 4.5.1.4 Autres (à indiquer)
 - 4.5.2 Associations commerciales
 - 4.5.2.1 CCCA
 - 4.5.2.2 FFA
 - 4.5.2.3 Chambres de commerce (à indiquer)
 - 4.5.2.4 Associations industrielles
 - 4.5.2.5 Réseaux éducatifs
 - 4.5.2.6 Gens d'affaires de la région
 - 4.5.2.7 Autres (à indiquer)

5. Nos outils

5.1 Produits de communication

Les produits de communication aident à atteindre les objectifs de sensibilisation fixés. Les produits élaborés par GMG privilégient la souplesse. Les outils énumérés ci-après sont conçus pour que nos renseignements et messages atteignent des auditoires divers et soient applicables dans différentes tribunes (par exemple les écoles, les entreprises, la société civile et les médias) :

- 5.1.1 Trousse d'information sur le Maghreb et la Péninsule arabe (présentation sur CD ROM)

- 5.1.2 Bulletins de nouvelles
- 5.1.3 Modules de discours présentant différents moyens pour mieux atteindre différents auditoires
 - 5.1.4.1 Points de discussion
 - 5.1.4.2 Notes de conférence
 - 5.1.4.3 Feuilles de renseignements par pays et par secteur
- 5.1.4 Outils de marquage

5.2 Sites Web

Actuellement, plusieurs sites Web, au MAECI comme chez nos partenaires, présentent de l'information sur l'ensemble de la région et sur les pays qui la composent. Il est entendu que l'information présentée aux utilisateurs doit être exacte et contribuer, autant que possible, à faire atteindre les objectifs de la stratégie de communication.

- 5.2.1 Intranet du MAECI
- 5.2.2 Internet du MAECI
- 5.2.3 Sites Web des partenaires

5.3 Bureau des conférenciers

Un bureau des conférenciers pour la région contribue aussi à faire atteindre les objectifs de la stratégie. Une liste de spécialistes de la région améliorera notre capacité de diffuser nos messages.

6. Nos contextes

6.1 Activités

- 6.1.1 Politiques
 - 6.1.1.1 Visites de haut niveau
 - 6.1.1.2 Réunions fédérales/provinciales
 - 6.1.1.3 Autres (à indiquer)
- 6.1.2 Commerciales
 - 6.1.2.1 Foires commerciales
 - 6.1.2.2 Réunions sectorielles
 - 6.1.2.3 Réunions d'associations commerciales
 - 6.1.2.4 Autres (à indiquer)

6.2 Discours

6.3 Publications

6.4 Médias

7. Partenaires et ressources

Service des délégués commerciaux

Le SDC offre des outils et des services très divers pouvant être utilisés dans le cadre de cette stratégie tels que les grandes lignes à suivre et des conseils sur l'organisation d'un programme de sensibilisation.

Relations avec les médias et programmes de sensibilisation

BCM et BCP s'occupent des relations avec les médias et des programmes de sensibilisation. Ils peuvent être des alliés puissants dans l'élaboration et la mise en oeuvre de la stratégie de communication. Le secteur B produit aussi un calendrier des activités de sensibilisation, qui indique qui voyage, quand, où, pourquoi et pendant combien de temps.

Exportation et développement Canada

EDC a désigné MENA comme un marché prioritaire, et nous devrions collaborer avec eux pour élaborer une stratégie proactive. La promotion de la région dans ses publications pourrait accroître l'intérêt dans les entreprises canadiennes.

Corporation commerciale canadienne

La CCC aide les entreprises canadiennes qui ont des possibilités d'exportation. Sur son site Web, elle énumère ses partenaires et présente des liens utiles dans le domaine de l'aide à l'exportation, classés selon les organisations fédérales, les organisations provinciales, les organisations commerciales, les associations industrielles et les possibilités d'exportation.

La promotion de la région dans une de ses publications pourrait aider à accroître l'intérêt manifesté par les entreprises canadiennes.

Centre des occasions d'affaires internationales

Le COAI offre des services d'appariement en reliant des acheteurs étrangers avec des entreprises canadiennes et en consignant les possibilités d'affaires repérées à l'étranger. Ces informations, conjointement avec la banque de données WIN/Infoexport qui identifie les priorités d'exportation des compagnies, peuvent nous aider à identifier l'intérêt des compagnies.

8. Divers

Collecte de l'information

Il importe d'indiquer avec précision quel moyen de communication sera utilisé et quelles publications seront choisies (et tenues à jour). En choisissant correctement les cibles, il est possible d'atteindre un large éventail de nos auditoires, comme aussi nos objectifs.

Il importe aussi d'indiquer quel est le meilleur mécanisme disponible pour obtenir l'information sur les activités à venir chez nos partenaires (par exemple les foires commerciales, les activités de sensibilisation et la présentation d'exposés).



Ébauche de discours

D'innombrables possibilités d'exportation au Maghreb.

Je vous remercie de ce chaleureux accueil. Je vous propose aujourd'hui de faire un tour d'horizon des innombrables débouchés prometteurs qu'offre le Maghreb, marché qui a atteint une valeur de 790 millions de dollars pour les exportateurs canadiens de biens en 2002. Ces dernières années, d'importants progrès ont été réalisés dans l'ensemble de la région sur le plan de la libéralisation du commerce. Tous les pays du Maghreb ont pris des mesures pour favoriser l'investissement étranger et pour faciliter l'accès au marché.

Les pays du Maghreb – l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Tunisie et la Mauritanie – comptent pour la plupart d'importantes collectivités au Canada. Certains pays du Maghreb partagent également des liens avec le Canada à l'intérieur de la Francophonie, ce qui favorise une plus grande compréhension et un resserrement de nos liens commerciaux. La langue n'est qu'une des affinités culturelles qui nous lient. Le Canada n'a joué aucun rôle dans l'histoire coloniale de ces pays et, depuis des décennies, il a appuyé sans relâche leurs efforts d'expansion.

Néanmoins, le Maghreb n'est pas considéré comme une région offrant d'importants débouchés alors qu'il est réputé pour ses exportations plutôt que pour ses importations. Pourtant, d'innombrables débouchés s'offrent aux exportateurs dans le Maghreb, région qui s'étend des zones de pêche à la sardine de la côte atlantique du Maroc, en passant par la côte Méditerranéenne, jusqu'en Algérie et au-delà.

Le Maroc

Pour que l'exposé soit clair, nous nous déplacerons d'ouest en est. Après tout, à vol d'oiseau, le Maroc est le pays le plus près de nous.

Le Maroc est une économie agraire et possède d'abondantes ressources halieutiques. Le relief du pays est caractérisé par deux chaînes de montagnes dominant des plateaux et des plaines fertiles et bien irriguées. Le climat, de type méditerranéen, est soumis à l'influence de l'océan, à l'ouest, et du Sahara, au sud. Ces conditions sont favorables à plusieurs types de cultures durant l'année.

Le Maroc est considéré comme un élément clé du réseau de transport qui relie le Maghreb au reste de l'Afrique et du monde. Pour conserver sa réputation, le gouvernement est décidé à investir dans l'infrastructure de transport du pays.

L'Arabie saoudite y réalise actuellement plusieurs projets touchant le transport routier, ferroviaire et aérien et les installations portuaires. Bon nombre d'entre eux, dont celui de la rocade routière méditerranéenne, sont des projets en cours financés conjointement par les secteurs public et privé.

Le Maroc est fortement tributaire du financement provenant d'institutions financières internationales ainsi que de capitaux privés et étrangers. Les efforts déployés ces dernières années pour financer des projets par recours à la privatisation et au péage ont effectivement été un grand succès.

Comme bon nombre des jeunes gens d'affaires et hauts fonctionnaires marocains ont fait leurs études au Canada, les entreprises canadiennes ne devraient pas avoir de difficulté à entrer sur le nouveau marché marocain des transports et du tourisme.

Les entreprises canadiennes, dont certaines sont déjà actives au Maroc, devraient se préparer à tirer pleinement parti des changements qui s'opèrent aussi dans le secteur de l'énergie et dans d'autres domaines.

La réforme structurelle a pris la forme de mesures consistant à déréglementer les télécommunications, notamment par voie de la privatisation, à supprimer les subventions aux prix des huiles comestibles, à mettre sur pied des programmes d'infrastructure en régions rurales, à améliorer la gestion publique et à libéraliser le commerce.

Les investisseurs, en particulier, devraient être attentifs aux possibilités. Dans le cadre du programme de privatisation, les sociétés Maroc Telecom et Air Maroc ont exercé un grand attrait auprès des investisseurs, dont certains ont déjà acquis une participation de 35% dans Maroc Telecom.

L'ouverture de l'économie marocaine et son accord d'association avec l'UE ont pour effet d'inciter les entreprises marocaines à se moderniser pour soutenir la concurrence. Les faiblesses de l'agro-industrie marocaine tiennent surtout à la qualité des produits et à la fiabilité. Aussi les entreprises canadiennes trouveront-elles au Maroc d'intéressants débouchés pour leur savoir-faire technique. Les entreprises marocaines sont à la recherche notamment de services techniques pour la construction d'installations de transformation des aliments, de production d'aliments pour animaux et d'entreposage, de techniques de mise en conserve et de services de formation permettant d'accroître la productivité.

La Mauritanie

Au sud-ouest du Maroc se trouve la Mauritanie. La Mauritanie contient une quantité considérable de ressources naturelles, tel le minerai de fer, les diamants, le cobalt, l'or, le cuivre, le gypse et les phosphates, mais ses réserves sont mal connues, puisqu'elles n'ont pas encore toutes été identifiées. Le minerai de fer est actuellement la seule ressource à être exploitée de manière industrielle. Des opportunités pourraient émerger pour les compagnies canadiennes actives dans le secteur de l'exploitation pétrolière, puisque des traces de pétrole ont récemment été découvertes dans les fonds marins adjacents à Nouakchott.

La zone économique exclusive au large de la côte mauritanienne est réputée être parmi les plus riches du monde en ressources halieutiques. Ainsi, les poissons et poissons préparés sont la deuxième plus importante exportation de la Mauritanie après le minerai de fer. La majorité des captures est vendue sur les marchés extérieurs, principalement en Asie pour les poulpes et espèces similaires et dans les pays d'Europe de l'Est pour les poissons de haute mer.

La politique de libéralisation de l'économie mise en place depuis quelques années par les autorités mauritaniennes a ouvert le marché aux exportateurs étrangers et les entreprises canadiennes ont commencé à en profiter. Les exportations canadiennes en Mauritanie, très limitées dans le passé, se développent progressivement et ont enregistré une augmentation de plus que 81% en 2002, dépassant ainsi le seuil des 3 millions de dollars. Ce chiffre signe un nouveau record d'exportation pour le Canada et témoigne des opportunités que présente la Mauritanie, un marché peu connu des exportateurs canadiens.

La Tunisie

Non loin du Maroc, sur la côte de la Méditerranée, se trouve la Tunisie. La Tunisie a une économie de taille modeste dont une partie importante de la population appartient à la classe moyenne ayant un pouvoir d'achat favorable aux produits canadiens de qualité. La Tunisie est également une destination touristique recherchée.

Depuis quelques années, le gouvernement de la Tunisie a entrepris un large éventail de réformes politiques, économiques et sociales. Ces mesures ont donné lieu à une nette amélioration du niveau de vie et suscité beaucoup d'intérêt à l'échelle internationale, si bien que la Tunisie est considérée comme un exemple de réussite pour les pays en développement.

La privatisation est le mot d'ordre en Tunisie alors que 26 entreprises d'État ont été privatisées l'année dernière. Les décideurs tunisiens s'efforcent aussi de stimuler l'investissement, de rendre l'industrie, les services et l'agriculture plus concurrentiels, de réformer le secteur financier et d'abaisser le chômage.

Même si la Tunisie n'est pas un grand producteur de pétrole et de gaz, il convient de s'y intéresser. Déjà 26 entreprises privées tunisiennes et étrangères y effectuent des travaux d'exploration et 12 entreprises sont passées au stade de la production. Plusieurs entreprises canadiennes ont investi en Tunisie suite à l'adoption de nouvelles dispositions législatives plus propices à l'investissement.

Le secteur agricole de la Tunisie, à l'origine de seulement 12 % du PIB, occupe environ un cinquième de la population active totale. Une modernisation de l'infrastructure du secteur s'impose, ce qui donne lieu à une forte demande de matériel agricole, dont des silos à grain et de machines agricoles diverses.

Le caractère imprévisible du climat réduit la capacité d'autosuffisance du pays. La production agricole tunisienne fluctue et les exportations canadiennes de produits agricoles aussi. En 2002 par exemple, le Canada a exporté de grandes quantités de blé dur (110.9 millions de dollars) vers la Tunisie qui n'en avait pas importé deux ans plus tôt. Les exportations de lait en poudre, de sperme de bovins et d'orge varient également d'année en année.

De façon générale, en dépit des grands efforts déployés par les agriculteurs tunisiens, notamment dans la production de céréales destinées à l'alimentation humaine, il est encore nécessaire pour le pays de recourir à l'importation. En 2002, la valeur des exportations agro-alimentaires canadiennes livrées à la Tunisie a totalisé 116,6 millions de dollars, chiffre en forte hausse par rapport aux 2,3 millions de dollars enregistrés en 2000.

Les entreprises de transformation des aliments, les entreprises de textile et d'autres fabricants de Tunisie s'efforcent actuellement d'établir des relations durables avec des acheteurs canadiens. De nombreux fabricants tunisiens considèrent le Canada pour l'emplacement d'éventuelles installations de distribution. Les entreprises canadiennes devraient accueillir les propositions tunisiennes et étudier les possibilités.

L'Algérie

L'exploration de toutes les possibilités qu'offre l'Algérie n'est pas encore terminée. D'une superficie de 2 400 000 kilomètres carrés, l'Algérie est le deuxième plus grand pays d'Afrique et le principal partenaire commercial canadien au Moyen-Orient et en Afrique.

Les relations entre nos deux pays sont excellentes. Elles sont favorisées par les liens tissés entre deux pays où le français est parlé et par le fait que nous sommes disposés à partager notre technologie nord-américaine. Par exemple, l'ACDI (Agence canadienne de développement international) poursuit depuis longtemps des programmes de coopération en Algérie. Les principaux programmes en cours sont le Fonds de développement du secteur privé, le Programme de renforcement institutionnel Canada-Algérie (valeur de 15 millions de dollars) et un programme d'assistance technique axé sur l'augmentation de la production laitière et l'établissement d'un centre d'analyse de pommes de terre de semence.

Sur le plan des relations officielles, le président de l'Algérie, M. Bouteflika, a visité le Canada en mai 2000 et le Premier ministre, M. Chrétien, s'est rendu en Algérie en avril 2002. Dans l'intervalle a eu lieu une mission commerciale canadienne, dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pettigrew, durant laquelle un certain nombre d'accords ont été signés tant en Algérie qu'au Maroc.

La coopération avec le secteur privé algérien, qui est actuellement à l'origine d'environ 46 % du PIB, repose donc sur de solides relations officielles. En 2002, les exportations canadiennes vers l'Algérie ont atteint 429 millions de dollars. La même année, les importations canadiennes d'énergie en provenance d'Algérie représentaient environ 1.7 milliard de dollars. Le Canada fournit une part importante du blé consommé en Algérie, ainsi que de grandes quantités de lait en poudre, de légumineuses et d'amiante. Le Canada y exporte aussi du papier journal, des huiles végétales, du matériel de transport routier et ferroviaire ainsi que du matériel et des pièces de rechange servant à l'industrie des hydrocarbures.

L'Algérie emploie les grands moyens pour ouvrir ses marchés. Les négociations d'un accord d'association avec l'Union européenne ont été conclues avec succès en décembre 2001 et les négociations visant l'accession à l'Organisation mondiale du commerce ont été accélérées. Pendant ce temps, l'Algérie a entrepris un programme de privatisation de grande envergure, ainsi qu'une réforme de la réglementation qui a créé de nouveaux débouchés et ouvert à l'investissement étranger des secteurs tels que l'exploitation minière et les télécommunications.

Des entreprises canadiennes, grandes et petites, ont participé à la restructuration économique de l'Algérie au cours des derniers mois. Par exemple, la société Bayly Communications Inc. a obtenu un contrat d'une valeur d'un milliard de dollars pour la fourniture et l'installation de multiplexeurs entrant dans un réseau à fibres optiques mis en place pour Sonelgaz, la société nationale d'électricité et de gaz de l'Algérie. Elle se joint ainsi à la longue liste d'entreprises canadiennes qui concourent au succès de nos relations commerciales avec l'Algérie.

Dans le cadre de son programme de réforme économique, le gouvernement a annoncé que 100 entreprises allaient être privatisées, en totalité ou en partie. Par exemple, une loi sur l'électricité a dissout le monopole de distribution de l'électricité et du gaz détenu par Sonelgaz et une loi sur les hydrocarbures a mis fin au monopole de Sonatrach, la société pétrolière nationale de l'Algérie. Le secteur des hydrocarbures est un des piliers de l'économie algérienne et il est directement à l'origine du quart du PIB. Selon des estimations officielles, les réserves prouvées se situent entre 9,2 et 9,9 milliards de barils de pétrole et s'élèvent à 5,1 milliards de tonnes de gaz naturel. La production commerciale de gaz naturel représente aussi un énorme marché. L'Algérie, dont les réserves sont les cinquièmes en importance dans le monde, est un des principaux fournisseurs de l'Union européenne. Le savoir-faire des sociétés pétrolières canadiennes y est évidemment très recherché. Déjà, Pétro-Canada participe à la mise en exploitation du grand champ pétrolifère de Tamadanet.

Deuxième pays d'Afrique par sa superficie, l'Algérie possède, outre ses grands gisements d'hydrocarbures, de riches gisements de minéraux. Cependant, ses ressources minérales sont largement inexploitées. Il est estimé que 55% seulement de la totalité des gîtes minéraux du pays sont actuellement en exploitation. Ces dernières années, les importations algériennes des biens et services utilisés dans le secteur minier se sont élevées entre 200 et 225 millions de dollars.

Pour remédier à la sous-exploitation de ces ressources, une nouvelle loi sur l'exploitation minière a été adoptée en août 2001. Depuis l'entrée en vigueur de cette loi, plus de 180 licences d'exploitation ont été délivrées, principalement à des petites et moyennes entreprises. La déréglementation a créé une nouvelle demande de biens et services, incluant le matériel nécessaire pour le forage, la manutention et le transport et les services d'entreprises pouvant réaliser des études de faisabilité, d'incidence sur l'environnement et des études techniques.

L'industrie des télécommunications fait actuellement l'objet d'une réorganisation en profondeur dans le cadre du programme général de privatisation, ce qui devrait ouvrir toutes les branches d'activité à l'investissement privé.

Il y a également en Algérie d'importants marchés publics de travaux et de services dans des secteurs où le Canada a une grande expérience comme les hydrocarbures et la pétrochimie, l'activité minière, l'infrastructure des transports et des communication et l'énergie hydraulique. Ces marchés publics offrent d'excellents débouchés pour la technologie et le savoir-faire canadiens.

Bref, les éléments d'un nouvel essor de l'Algérie, impulsé par la réforme, sont rapidement mis en place. C'est la raison pour laquelle il s'agit du moment idéal pour les entreprises canadiennes de voir le marché algérien sous un nouveau jour.

La Libye

Le Canada entretient des liens avec l'Algérie depuis des décennies, mais la perspective de faire des affaires en Libye est un concept encore tout nouveau pour un bon nombre d'entreprises canadiennes. De 1986 à 1999, la Libye a été assujettie à des sanctions économiques multilatérales, imposées par les Nations Unies, et bilatérales par suite d'une série d'actes terroristes commis en Europe qui ont été attribués au gouvernement libyen. Les sanctions canadiennes furent levées et les sanctions onusiennes suspendues en avril 1999, alors que la Libye remettait à la justice deux suspects de l'attentat de Lockerbie. Suite à la levée des sanctions, le Canada a ouvert une ambassade à Tripoli en avril 2001 afin de tisser des liens politiques et commerciaux entre les deux pays.

Une fois les relations diplomatiques rétablies, il a fallu peu de temps pour qu'une entreprise canadienne y conclue une importante affaire. La société SNC-Lavalin y a obtenu un contrat d'une valeur de 475,2 millions de dollars canadiens pour l'exploitation, l'entretien et la gestion des installations de fabrication de conduites d'adduction d'eau en Libye.

Il s'agit du troisième projet lié à l'eau attribué à SNC-Lavalin par l'Administration du projet Great Man-Made River qui, selon l'UNESCO, constitue le plus important projet d'ingénierie en cours dans le monde. L'importance de ce contrat tient au fait que la société devient entièrement responsable de la gestion et de l'exploitation des installations de production existantes.

Il y a de nombreuses autres possibilités à examiner sur le marché libyen. Seizième producteur de pétrole dans le monde, elle produit quotidiennement plus de 1,4 million de barils et a des réserves prouvées de 29,5 milliards. De plus, le gouvernement libyen cherche vivement à attirer l'investissement étranger et la participation internationale afin de moderniser son infrastructure pétrolière et gazière qui ont été négligées pendant les années qu'ont duré les sanctions. Il existe, outre les possibilités toujours nouvelles liées aux travaux d'exploration et au matériel de production, d'importants débouchés dans les domaines de la construction et de la réparation de pipelines et de raffineries.

La Société pétrolière nationale (National Oil Company – NOC) espère porter la production à deux millions de barils par jour. Elle se propose aussi d'accroître la production de gaz pour répondre à la demande européenne grandissante et pour stimuler la consommation nationale, afin de dégager de plus grandes quantités de pétrole qui pourra ensuite être vendu sur un marché international plus lucratif. La Libye possède des réserves de gaz prouvées de 1,3 billion de mètres cubes, qui sont exploitées à un rythme annuel d'environ 6,5 millions de mètres cubes seulement.

Avant juillet 2000, les licences délivrées à des entreprises d'exploration portaient sur seulement 25% du territoire. Aujourd'hui elles sont portées à près de 70%. La Libye projette d'investir jusqu'à 52 milliards de dollars dans des projets de développement dans le secteur pétrolier et gazier au cours des quinze prochaines années, 40% de ce chiffre devant provenir d'investisseurs privés. Elle ne possède pas les installations voulues pour extraire le gaz de pétrole liquéfié du gaz naturel liquéfié et mener à bonne fin son projet d'accroître la consommation nationale de gaz naturel. Les exportateurs capables de fournir le matériel et le savoir-faire nécessaires pourront en tirer profit.

La Libye se propose également de rénover et d'agrandir les raffineries et les usines chimiques existantes, de manière à les rendre conformes aux normes environnementales strictes de l'UE. Cela aura pour effet de créer une forte demande de pièces pour les raffineries et de connaissances techniques dans le domaine de la fabrication de machines.

En 2002, les importations libyennes de matériel pour le secteur pétrolier et gazier en provenance du Canada se sont élevées à 6,28 millions de dollars. Le Canada était le douzième fournisseur en importance mais les possibilités existantes pourraient lui permettre d'améliorer son rang.

Sur ce, je termine mon tour d'horizon du Maghreb, région qui offre des débouchés uniques. Des entrepreneurs canadiens d'avant-garde dans les domaines du pétrole, du gaz, des télécommunications, des infrastructures et dans d'autres secteurs de pointe ont aidé le Canada à acquérir la réputation de fournisseur de technologie et de savoir-faire technique à l'échelle mondiale, ce qui procurent à toute entreprise canadienne un avantage concurrentiel inhérent.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation.

Si vous ne devez retenir que deux choses de mon exposé d'aujourd'hui, cela serait que le Maghreb offre aux Canadiens d'innombrables possibilités à découvrir et que le gouvernement souhaite vivement vous aider à les exploiter pleinement. Il existe, en effet, des programmes et organismes fédéraux pour vous aider à y connaître le succès.

Exportation et Développement Canada est un précieux avantage concurrentiel pour les entreprises dont les clients ont besoin de financement ou encore lorsqu'il est nécessaire d'obtenir une assurance. La Corporation commerciale canadienne (CCC) peut jouer le rôle de principal entrepreneur au nom des petites et moyennes entreprises canadiennes, ce qui les rendra plus crédibles auprès de sociétés et des organismes gouvernementaux étrangers.

Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) prévoit le partage des coûts occasionnés par la réalisation d'études de faisabilité et par l'élaboration et la mise en oeuvre de projets pour les entreprises envisageant investir dans des économies naissantes dans le cadre de co-entreprises ou d'entreprises à participation majoritaire.

Les sections commerciales des ambassades du Canada au Maghreb examinent chaque jour les appels d'offres et les débouchés et signalent les possibilités particulièrement intéressantes au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Les ambassades transmettent des avis directement aux entreprises canadiennes ayant exprimé leur intérêt. À la Direction du Maghreb du MAECI, il y a également des délégués commerciaux responsables des relations commerciales avec la région.

Aussi je vous recommande fortement de communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA), qui exerce ses activités dans le cadre du réseau national des

Manufacturiers et Exportateurs du Canada, principal réseau d'entreprises du Canada. Au cours des années, le CCCA a établi des relations cordiales et mutuellement avantageuses avec la plupart des chambres du commerce et de l'industrie des pays de la région.

Sur ce, j'espère que cette première approche vous incitera à explorer plus en détail les possibilités qu'offre l'Algérie.

Je vous remercie de votre attention.



Ébauche de discours

La péninsule arabe offre des débouchés qui échappent à l'attention des Canadiens.

Je vous remercie de ce chaleureux accueil. Je souhaite aujourd'hui attirer votre attention sur les perspectives intéressantes qu'offre la péninsule arabe aux entreprises canadiennes.

Quand on examine de près la situation dans la région composée de l'Arabie saoudite, des Émirats arabes unis, du Qatar, du Koweït, de Bahreïn, d'Oman et du Yémen, il ne fait aucune doute que celle-ci connaît une période de transformation.

Le Moyen-Orient est une partie du monde qui, depuis une génération, est connue pour la richesse que lui procure le pétrole. Hormis cela, le Moyen-Orient est souvent présenté comme un bloc monolithique jouant un rôle dans la crise politique permanente que connaît cette région. Or le développement de l'économie du Moyen-Orient est en soi fascinant. C'est en fait une région qui est à la recherche de solutions alternatives à l'exploitation pétrolière. En fait, la diversification pourrait être avantageuse pour les entreprises canadiennes.

Un marché à créneaux.

Je veux plutôt vous expliquer comment évaluer et exploiter les débouchés s'offrant sur les marchés de la région et qui sont, à eux seuls, assez complexes.

Curieusement, c'est en Arabie saoudite que se trouve la plus grande ferme laitière du monde. Elle a un troupeau de 24 000 vaches laitières que l'on fait paître sous le soleil de l'Arabie saoudite, sans doute non loin des usines de dessalement du pays. Entre-temps, on sirote des bières canadiennes dans certains hôtels de luxe du Golfe, quoique je doute qu'on y regarde des parties de la LNH.

Par cet exemple, j'essaie tout simplement de vous faire prendre conscience du fait que le marché de la péninsule Arabique est un marché à créneaux. Certains sont importants et sont depuis longtemps la cible d'exportations canadiennes. D'autres se sont développés dernièrement, comme en témoigne la possibilité de substituer le boeuf de l'Alberta, nourri aux céréales, au boeuf de l'Union Européenne qui soulève des inquiétudes en raison de la maladie de la vache folle.

D'autres segments se trouvent encore au stade embryonnaire, dont celui de la fourniture de matériel avancé et de connaissances spécialisées à des pays qui souhaitent investir dans ce qu'il y a de mieux. Par exemple, la Cité Internet (Internet City) d'Abou Dhabi offre de multiples possibilités d'établissement d'alliances stratégiques, pour les entrepreneurs canadiens spécialisés dans le commerce électronique, avec des partenaires florissants et avancés sur le plan technologique.

Des pays qui cherchent à se diversifier.

Pour une foule de raisons, je suis porté à croire que la péninsule Arabique traverse une période de transition. En effet, où que vous alliez dans la région — qui évoque un monde à la fois intemporel et en avance sur son temps — le discours est toujours le même. L'époque où les réserves pétrolières étaient inépuisables s'achève. Les planificateurs des quatre coins du monde parlent d'un avenir où les réserves seront épuisées et où la prospérité reposera sur la conversion au gaz naturel et sur l'établissement d'entreprises qui ne sont pas de grandes consommatrices de ressources.

L'Arabie saoudite, par exemple, représenterait 25% de la production mondiale de pétrole. Mais l'époque où le pays regorgeait de richesses pétrolières est révolue, l'Arabie saoudite ayant été en effet victime de la fluctuation des prix du pétrole et d'une forte croissance démographique. Le produit intérieur brut s'y élevait à 15 319 dollars américains par habitant en 1980. En 2002, il était descendu à 7 100\$.

Les dirigeants de l'Arabie saoudite sont tout à fait conscients des difficultés qui les attendent. « Il y a cinquante ans, nous étions des bédouins du désert », a récemment déclaré le Prince Abdullah ben Faisal, chef de la Saudi Arabian General Investment Authority (Administration générale de l'investissement de l'Arabie saoudite) et membre de la famille royale qui dirige l'Arabie saoudite. « Puis, nous avons découvert le pétrole — et l'argent. Beaucoup d'argent. Nous l'avons donc dépensé. Aujourd'hui, ces jours sont révolus, et nous devons réfléchir à l'avenir. »

La campagne que mène le prince Abdullah pour attirer l'investissement étranger et créer de l'emploi s'inscrit dans cette logique. Près de 60% des Saoudiens ont moins de 19 ans. Le travail à réaliser pour préparer l'avenir de ces jeunes est énorme. L'Arabie saoudite doit enregistrer une croissance annuelle d'au moins 6% seulement pour freiner la hausse du chômage. Et cette croissance n'est possible que par l'investissement étranger.

C'est pourquoi le gouvernement a récemment adopté une loi relative à l'investissement étranger, en vertu de laquelle, en principe, la propriété étrangère dans les projets et les biens connexes peut atteindre 100%. Cette loi prévoit aussi une réduction à 35% de l'impôt sur les bénéfices des sociétés.

La péninsule Arabique demeure encore aujourd'hui un marché très intéressant pour les fournisseurs spécialisés dans les produits et services pétroliers et gaziers. Les débouchés atteignent les milliards de dollars !

À dire vrai, l'époque qui s'achève où les richesses pétrolières étaient inépuisables pourrait être très avantageuse pour les entreprises canadiennes. Pour se préparer aux changements inévitables qui s'annoncent, la région tout entière a accompli d'importants progrès en s'ouvrant, ces dernières années, au commerce extérieur et à l'investissement étranger. Elle s'est investie dans une vaste campagne de privatisation et de modernisation et a entrepris une réforme de ses

réglementations qui ont permis d'ouvrir des secteurs, tels que les mines et les télécommunications, aux investisseurs étrangers. Plusieurs pays ont amorcé des négociations en vue d'accéder à l'OMC.

Le secteur agroalimentaire.

La population, qui augmente considérablement, l'industrie et le secteur agricole se disputent des ressources limitées en eau douce. Cela explique peut-être pourquoi les pays de la région jugent plus économique et efficace d'importer des produits agricoles et agro-alimentaires que de développer la capacité nationale de production.

La péninsule arabique offre de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens de céréales et d'oléagineux, dont l'orge, le blé, l'huile de canola et d'autres produits spécialisés. Les exportateurs canadiens de cultures spéciales ont vu leurs ventes augmenter ces dernières années, de nouveaux débouchés s'offrant sur les marchés des pois chiches et des légumineuses des Émirats arabes unis, de l'Arabie saoudite et, en particulier, du Koweït.

Les producteurs d'aliments transformés pourraient envisager la possibilité de satisfaire les goûts d'une population en pleine croissance. En Arabie saoudite, par exemple, 65% des habitants ont moins de 25 ans, et la croissance du marché des aliments de collation reflète l'ampleur du bassin de jeunes dans la population.

Entre-temps, nombreux grands hôtels de la région, les grands restaurants et les épicerie fines offrent des aliments exotiques et des produits de qualité supérieure. Le Canada évoque des images de beauté, de pureté et d'abondance dans ces pays ce qui fait que les exportateurs d'aliments transformés haut de gamme ont un avantage sur beaucoup de leurs concurrents.

Il y a une forte demande pour les boissons non alcoolisées dans la plupart des pays de la région. Les jus de fruits et de légumes, l'eau gazéifiée aromatisée et l'eau minérale d'origine canadienne pourraient connaître un grand succès dans la région. Le porc n'étant pas consommé dans la plupart des pays musulmans de la région, la volaille et l'agneau est habituellement une denrée alimentaire de base. L'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, Bahreïn et le Yémen offrent des débouchés prometteurs pour les fournisseurs de poussins d'élevage aux fins de la production d'œufs ou de poulets à griller. Enfin, en dépit de la réglementation rigoureuse en matière d'importation, la région est un vaste marché pour l'exportation d'animaux vivants, notamment dans les Émirats arabes unis et en Arabie saoudite.

Le secteur agroalimentaire n'est qu'un des marchés potentiels de la région. Avant de vous parler des marchés par pays, j'ai encore quelques autres observations générales à faire.

Étiquetage, expédition, contacts et visites.

Chacun des pays de la région a des règlements précis, et souvent complexes, tels que des prescriptions d'étiquetage et des dates de péremption, qui devrait être examiné attentivement

avant d'exporter des produits destinés à la vente au détail.

Le transport accroît beaucoup le coût des produits fabriqués au Canada qui peuvent se heurter à une forte concurrence des produits d'Extrême-Orient et d'Europe. Le prix des produits, surtout ceux qui sont transformés ou semi-transformés, et des boissons est donc un facteur très important. Or la solide réputation des produits canadiens réduit considérablement le désavantage découlant des coûts d'expédition plus élevés que celui des compétiteurs d'Asie et d'Europe.

Établir une bonne relation est très important pour faire des affaires dans la péninsule arabique et se rendre régulièrement dans la région peut être nécessaire. Il importe, deuxièmement, de retenir les services d'un bon agent qui puisse gérer les différences culturelles et faciliter la communication entre l'exportateur et l'importateur. Les ambassades du Canada peuvent aider les exportateurs à comprendre les règlements en vigueur et à s'y conformer, de même qu'à choisir un bon agent. Il est conseillé aux exportateurs canadiens de communiquer avec un délégué commercial ici au Canada à leurs toutes premières tentatives d'exportation vers cette région.

Il est par ailleurs fortement conseillé de profiter des ressources du Conseil de commerce canado-arabe qui fait partie du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Au fil des ans, le Conseil a établi de bons liens avec la plupart des chambres de commerce et d'industrie des pays de la région, particulièrement d'Abou Dhabi, de Doubaï, de l'Arabie saoudite et d'Oman.

L'Arabie saoudite

Comme le Royaume d'Arabie saoudite représente environ 75% du PIB de la région, c'est le marché que les exportateurs canadiens devraient considérer en premier lieu.

Comme je l'ai dit plus tôt, les réserves pétrolières se raréfient et la population augmente rapidement en Arabie saoudite. Les décideurs du pays s'emploient à trouver de nouvelles façons de faire. Par exemple, le gouvernement de l'Arabie saoudite songe à développer son réseau gazier central, qui traite le gaz et l'achemine aux utilisateurs.

L'industrie pétrochimique saoudienne, qui utilise le gaz naturel comme matière première, se développe rapidement. Elle constitue en fait la pierre angulaire du projet de diversification que l'Arabie saoudite a lancé pour réduire la trop forte dépendance de l'économie nationale sur les revenus pétroliers.

Avec des ventes de 9,06 milliards de dollars américains en 2002, Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) est le deuxième groupe industriel de l'Arabie saoudite, après Saudi Aramco. SABIC cherche à étendre sa production et son marché à l'extérieur du pays. L'entreprise a formé des partenariats stratégiques en vue de diversifier sa production et d'élargir la gamme d'utilisateurs de la matière première qu'elle produit. Des investissements d'environ 11 milliards de dollars ont été annoncés dans des projets allant des engrais jusqu'aux métaux.

Un des éléments clés de la politique économique de l'Arabie saoudite consiste à attirer les investissements dans des projets d'infrastructures autres que pétrolières. Le gouvernement du pays a alloué à ces projets un budget de 15 milliards de dollars par année répartis sur plusieurs années. Au nombre de ces projets, il y a la construction d'usines produisant 5 000 mégawatts d'électricité et 500 millions de gallons d'eau par jour.

Le développement des réserves nationales de gaz, qui sont au quatrième rang mondial, est au coeur du programme économique du Royaume d'Arabie saoudite. Celui-ci compte investir, 25 milliards de dollars, répartis sur les cinq à dix prochaines années, dans trois principaux projets gaziers (South Ghawar, Red Sea et Shaybah). Ces dépenses, comme d'ailleurs la construction d'usines, permettront de compenser les fluctuations des prix de l'or noir.

Pour emprunter la terminologie des sports je dirai que la liste des projets d'infrastructure suppose la participation d'un certain nombre de « joueurs d'élite » ayant signé des contrats à long terme. Cela signifie en principe que les entreprises canadiennes n'ont pas à se préoccuper des répercussions des fluctuations à court terme des prix du pétrole. En comparaison à ce qu'elle a été au cours des dernières décennies, la situation actuelle de l'Arabie saoudite est relativement sombre. En dépit de cela, le pays devrait continuer d'offrir d'énormes possibilités.

Par exemple, trois grands projets gaziers ont été attribués à des consortiums étrangers. Chacun de ces projets à participation étrangère offre des débouchés pour les entreprises canadiennes des domaines de l'ingénierie, de l'approvisionnement et de la construction.

La demande d'électricité devrait augmenter de 4,5% chaque année d'ici 2020. Cela se traduira par des débouchés pour les entreprises canadiennes qui se spécialisent dans les services d'ingénierie, les transferts de technologies, la formation et la vente de matériel.

C'est dans les secteurs de l'énergie, de la production d'électricité, du dessalement, de l'éducation, des routes et des chemins de fer que seront entrepris les plus ambitieux projets de construction. Les fournisseurs de produits et de services à valeur ajoutée liés notamment à l'architecture auront la possibilité d'exporter leur production dans cette région et d'y former des coentreprises.

Étant parmi les toutes premières à avoir participé au développement de l'infrastructure nationale des télécommunications, des entreprises telles que Bell Canada, Nortel et SRTelecom sont bien connues en Arabie saoudite. Il y a aussi la Saudi Telecommunications Company (STC - Société des télécommunications de l'Arabie saoudite) qui a annoncé de vastes projets d'expansion et de modernisation. Elle envisage par exemple d'accroître de trois millions le nombre de lignes de téléphonie cellulaire. Ce projet, dont le coût s'élève à environ un milliard de dollars, sera mis à exécution sur une période de 18 mois.

Les Saoudiens bénéficient de soins de santé gratuits. Pour continuer à assurer l'accessibilité à ces services, le gouvernement doit développer sans tarder le réseau de soins de santé. Des possibilités particulièrement intéressants s'offriront aux entreprises canadiennes des secteurs allant de

l'architecture jusqu'aux dispositifs médicaux, en passant par la formation et la gestion.

Le gouvernement prévoit également investir quelque trois milliards de dollars dans 50 nouvelles écoles techniques. Il y aura alors accroissement de la demande à la fois de fournitures scolaires et de compétences techniques dans des domaines tels que l'élaboration de programmes d'études et l'enseignement assisté par ordinateur.

Les importations d'aliments s'élèvent à environ sept milliards de dollars canadiens par année et l'industrie alimentaire nationale est importante. Il y a des débouchés prometteurs pour les fournisseurs d'aliments, de matériel de transformation des aliments et des produits agricoles tels que les machines, les engrais et les aliments pour animaux.

L'Arabie saoudite a d'ambitieux projets pour son industrie minière, à commencer par le développement d'importantes réserves de phosphate et de bauxite dans le nord. Le ministère du Pétrole et des Ressources minérales a identifié 1 273 sites contenant des minéraux utiles et 64 projets offrant des possibilités d'investissement.

Les exportateurs canadiens du secteur de l'environnement pourraient bénéficier de la demande de traitement d'un volume croissant de déchets solides, d'effluents urbains non traités et d'eaux usées industrielles. Les projets hydriques présentent eux aussi des possibilités dans les secteurs de l'ingénierie et de la construction, dont le travail électromécanique, de même que dans la modernisation et l'expansion du réseau.

Le Canada a une bonne réputation dans le domaine de la géomatique. Des occasions d'affaires s'offrent à moyen et à long terme dans le secteur des ressources naturelles, de même qu'auprès des ministères et des forces militaires de l'Arabie saoudite.

En 2001, environ 20,6 milliards de dollars américains, ou 11,7% du budget total du pays, auraient été alloués à la défense et à la sécurité nationale. Vraisemblablement l'Arabie saoudite maintiendra le rythme de ses dépenses militaires dans les années à venir. Elle est aussi un excellent marché potentiel à long terme pour les entreprises d'aviation militaire et civile.

J'espère vous avoir donné une bonne idée de l'ampleur des débouchés qui s'offrent pour les exportateurs canadiens sur le marché saoudien, au moment où le pays commence à ouvrir ses portes à l'investissement étranger pour la première fois depuis une génération.

Les Émirats arabes unis

Le pétrole et le gaz ne sont qu'un des éléments d'une économie beaucoup plus riche. Prenons par exemple les Émirats arabes unis qui forment une fédération de sept émirats : Abou Dhabi, Douba, Sharjah, Ajman, Ras al-Khaïmah, Oumm al-Qaïwain et Foujaïrah.

Les secteurs des services en expansion des Émirats arabes unis comme le tourisme, les services financiers et les télécommunications alimentent tous la croissance économique du pays. Ayant construit sa réputation comme une voie d'accès au Moyen-Orient et à l'Asie, les dix zones de libre-échange des Émirats arabes unis sont des centres de commerce et de réexportation dûment établis. L'infrastructure de réexportation, dont les aéroports et les ports de mer, est constamment modernisée et agrandie. La construction d'hôtels de luxe est aussi en expansion alors que plus de 400 projets sont prévus ou actuellement en cours.

Il est estimé que les Émirats arabes unis, un des pays les plus riches de la région du Golfe, disposent d'environ 9,7% des réserves mondiales de pétrole brut et d'approximativement 4,1% des réserves de gaz naturel.

Abou Dhabi est au premier rang des Émirats arabes unis pour ses réserves pétrolières qui représentent environ 94% de l'ensemble du pays. Au niveau actuels d'extraction, les réserves pétrolières d'Abou Dhabi devraient durer encore cent ans. L'Abu Dhabi National Oil Company a des projets en cours évalués à 8 milliards de dollars américains. Ses projets portent sur le développement de champs de gaz naturel, dont la collecte, la séparation, l'adoucissement, le traitement et le transport.

Les exportateurs canadiens devraient par ailleurs s'intéresser à Doubaï, dont les réserves pétrolières seront épuisées d'ici 2015, encore que cet État représente environ 26% du PIB de la Fédération. Je les y invite en partie parce que Doubaï est le centre régional du commerce et du tourisme, la plus grande zone de libre-échange et le plus grand port de la région du Golfe. De plus Doubaï a une longueur d'avance sur les autres émirats du fait qu'il a déjà pris des moyens d'action pour assurer sa prospérité après l'épuisement des ressources pétrolières.

Ouverts sur le monde et préoccupés par leur avenir, les Émirats arabes unis constituent un marché intéressant pour de nombreux entrepreneurs canadiens. Ils demeurent un des principaux marchés d'investissements dans le monde.

En 1998 par exemple, il était estimé que les Émirats arabes unis comptaient 58 000 millionnaires (fortunes évaluées en dollars américains). Aujourd'hui, l'Abu Dhabi Investment Authority (Administration de l'investissement d'Abou Dhabi) détiendrait un portefeuille d'avoirs extérieurs se situant entre 250 et 400 milliards de dollars américains. Voici un autre chiffre impressionnant : le rendement des investissements étrangers des Émirats arabes unis a été, du moins ces deux dernières années, plus élevé que les revenus pétroliers.

Une bonne stratégie pour percer dans la région consiste à pénétrer dans l'important secteur de l'hôtellerie et de la restauration. Cette dernière a connu la plus forte croissance dernièrement, provoquée par le développement de l'industrie hôtelière qui devait répondre aux besoins d'un marché touristique en expansion. La plupart de ces grands hôtels de luxe sont dotés de commerces de détail qui vendent un très grand nombre de produits alimentaires de qualité.

On peut aussi mentionner le Dubai Marina Project, une nouvelle ville sur une voie navigable artificielle qui est conçue et gérée par HOK Canada. De plus, les lignes aériennes des Émirats arabes unis ont signé une entente de dix ans, évaluée à 100 millions de dollars, avec l'entreprise canadienne CAE en vue de la construction et de l'exploitation en commun d'un nouveau centre de formation de pilotage au Doubaï.

Oman

Les réserves d'Oman, caractérisées par de nombreux petits gisements et par une géologie complexe, sont difficile à extraire par comparaison avec celui de ses voisins du Golfe. C'est pourquoi ces dernières années le principal producteur du pays, Petroleum Development Oman, a dû investir de sommes considérables dans les techniques de forage horizontal et d'injection d'eau. À l'heure actuelle, le Sultanat d'Oman produit environ 97 000 barils de pétrole par jour.

L'infrastructure pétrolière d'Oman vieillit. En effet, les canalisations, les pompes, les valves, les têtes de puits et autre matériel pétrolier ont besoin d'être remplacés assez régulièrement. Les plus vieux champs pétrolifères nécessitent les techniques de récupération les plus récentes et il existe de bonnes perspectives commerciales pour les exportateurs de technologies d'exploration novatrices.

En privilégiant la diversification de l'économie du Sultanat, le gouvernement a ouvert celle-ci à une plus grande participation étrangère et accorde la préférence aux coentreprises, en particulier dans le secteur de l'industrie. Le gouvernement est favorable aux investisseurs pouvant offrir des technologies et une formation aux citoyens du pays.

Les réserves de gaz d'Oman oscilleraient autour de 30 billions de pieds cubes, et ces estimations devraient être revues à la hausse compte tenu des découvertes récentes. Un grand projet d'expansion des installations gazières en amont est en cours. Le projet de construction de pipelines reliant les zones de productions du centre d'Oman à Sohar et Salalah, deux endroits choisis pour les nouveaux développements industriels, va lui aussi de l'avant.

BC Gas et Enbridge du Canada ont obtenu en 2001 le contrat d'exploitation et de gestion du pipeline de gaz naturel de Sohar en vertu d'une entente de cinq ans. Les deux entreprises auront la responsabilité de gérer le réseau de gazoducs de 1 800 kilomètres de pipelines.

Le Yémen

Le Yémen, marché étroit pour certaines entreprises canadiennes, a indiqué qu'il souhaitait se joindra aux autres États de la péninsule Arabique comme membre du Conseil de coopération du Golfe (CCG), organisme régional qui a accepté d'imposer un droit de douane commun de 5% d'ici 2003, de créer une union douanière et de se doter d'une seule devise d'ici 2010. Les entreprises canadiennes de gaz et de pétrole, notamment Nexen, jouent déjà un rôle significatif dans l'économie du Yémen grâce à leurs opérations de production de pétrole.

Le Qatar

Entre-temps, le Qatar s'est placé au troisième rang mondial pour les réserves de gaz naturel, lesquelles dépassent sept billions de mètres cubes, après qu'on y a fait la découverte du plus grand champ en mer de gaz naturel non associé du monde. Le pétrole représente plus de 30% du PIB et les réserves prouvées de 3,7 milliards de barils devraient assurer une production soutenue aux niveaux actuels pendant encore 23 ans.

Des projets financés par d'énormes investissements et visant à moderniser l'infrastructure du Qatar sont déjà en branle. En plus des mégaprojets, des travaux liés à la construction d'un nouvel aéroport international qui desservira de cinq à six millions de passagers par année.

La série d'accords de partage de la production que le Qatar a conclus avec des sociétés pétrolières et gazières étrangères a permis à l'industrie des hydrocarbures d'attirer des investissements étrangers, rendant possible une nouvelle croissance et une activité économique accrue. Les compagnies canadiennes de pétrole, notamment Talisman et EnCana, sont déjà activement impliquées dans le marché.

Par exemple, les prévisions de production formulées pour le projet North Field Development LNG sont très éloquentes. À l'heure actuelle, environ 11 millions de tonnes de gaz par année doivent, par contrat, être vendues dans les vingt-cinq prochaines années, et il y a suffisamment de réserves pour que ce chiffre augmente dans l'avenir.

Les dirigeants du Qatar ont décidé de miser sur l'informatique pour assurer la prospérité du pays. Il est peut-être le plus petit pays de la péninsule par sa superficie, mais vient en huitième place dans le monde pour sa richesse. Au nombre des projets qatariotes qui sont liés aux technologies de l'information et des communications sans fil, il y a la modernisation des trois stations terriennes de télécommunication par satellite et des stations de communications maritimes navire-terre.

Le Qatar est, de toute évidence, ouvert au monde, donc au Canada. Il a d'ailleurs signé l'an dernier, avec Terre-Neuve et le College of the North Atlantic du Labrador, un contrat en vue de fonder et de gérer un institut technique. Il s'agira du plus important projet d'enseignement international jamais réalisé au Canada.

Bahreïn

L'économie de Bahreïn est relativement diversifiée puisqu'elle ne repose pas uniquement sur une production pétrolière. Avec une extraction de seulement quelque 40 000 barils par jour, les réserves devant durer jusqu'en 2015. Le pays peut également compter sur un important secteur de l'aluminium, du tourisme et des services financiers. De plus, l'actuelle libéralisation des lois commerciales de Bahreïn, l'essor du secteur des télécommunications et les nouveaux projets dans le secteur des services financiers stimuleront encore plus la croissance de l'activité économique.

Le Koweït

Le rythme des projet d'infrastructure au Koweït s'est ralenti après les années de reconstruction qui ont suivi la guerre du Golfe de 1990/91. Les taux de croissance ont pourtant retrouvé leurs niveaux habituels. Le gouvernement a privatisé certains services publics, dont les télécommunications, a réduit les subventions et libéralisé les règles en matière d'investissement étranger direct.

Avec des réserves de 94 milliards de barils de pétrole brut, le Koweït possède environ 10% des réserves mondiales de pétrole, soit des réserves suffisantes pour lui durer également cent ans. Le Koweït pompe plus de deux millions de barils de pétrole par jour et a l'intention de porter cette capacité à plus de trois millions de barils d'ici 2005.

Le gouvernement négocie avec des sociétés pétrolières étrangères en vue de développer des gisements situés dans la partie nord du pays. L'ouverture de l'économie, en particulier de l'industrie pétrolière en amont, à la participation étrangère offre des débouchés de plus en plus nombreux pour les entreprises canadiennes, tous secteurs confondus.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation.

S'il y a un élément que je souhaiterais que vous reteniez de cette rencontre, ce sont les nombreux avantages de faire des affaires dans la péninsule Arabique. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a le savoir-faire dont vous avez besoin au Canada et sur le terrain pour y démarrer en affaires.

Je vous conseille de commencer par consulter les sources d'information en ligne, dont les études de marché détaillées diffusées sur le site Web InfoExport du ministère. Puis, je vous invite à communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe et à assister aux foires commerciales et aux salons très fréquentés de la région.

Il va sans dire que vous avez tout intérêt à vous familiariser avec la religion, l'histoire et la culture de cette région. Il s'agit autant d'un geste de politesse que d'un bon sens des affaires. Un fois de plus, j'espère vous avoir démontré qu'il est judicieux d'explorer plus à fond les possibilités que j'ai exposées aujourd'hui. Je vous remercie de votre attention.



Ébauche de discours

Les possibilités d'exportation de produits agricoles et agroalimentaires vers le Maghreb et la péninsule arabe.

Je vous remercie de ce chaleureux accueil. Je me propose aujourd'hui de donner un tour d'horizon des innombrables débouchés prometteurs qu'offrent la péninsule Arabique et le Maghreb.

Cette région du monde est mieux connue pour ses exportations de pétrole que pour ses importations de produits agricoles et agroalimentaires. L'image que nous en avons est habituellement déformée par la couverture médiatique qui nous la présente comme un bloc monolithique jouant un rôle dans la crise politique permanente que connaît la région et non comme une histoire économique qui a son propre intérêt.

Les événements auxquels fait largement écho la presse se déroulent pour la plupart dans des pays situés à des centaines, même à des milliers de kilomètres de ceux dont je vous parlerai aujourd'hui. Des pays situés aussi loin l'un de l'autre que Trinidad l'est de Toronto ou Cuba de Calgary et qui attestent d'un passé, d'un présent et d'un avenir bien différents.

Un marché à créneaux.

D'innombrables débouchés s'offrent aux exportateurs de produits alimentaires et agroalimentaires dans le Maghreb, région qui s'étend des zones de pêche à la sardine de la côte atlantique du Maroc, en passant par la côte Méditerranéenne, jusqu'en Algérie et au-delà

La péninsule Arabique a aussi ses surprises, notamment la plus grande ferme laitière au monde composé d'un troupeau de 24 000 vaches que l'on fait paître sous le soleil saoudien, sans doute non loin des usines de dessalement. Entre-temps, on sirote des bières canadiennes dans des hôtels de luxe du Golfe, quoique je doute qu'on y regarde des parties de la LNH.

Par cet exemple, j'essaie tout simplement de vous faire prendre conscience du fait que le marché de la péninsule Arabique est un marché à créneaux. Certains sont importants et sont depuis longtemps la cible d'exportations canadiennes. Par exemple, les expéditions de blé vers l'Algérie correspondent à environ 80% des exportations canadiennes de produits agroalimentaires vers ce pays et de nos exportations globales vers ce marché. D'autres se sont développés dernièrement, comme en témoigne la possibilité de substituer le boeuf de l'Alberta, nourri aux céréales, au boeuf de l'Union Européenne qui soulève des inquiétudes en raison de la maladie de la vache folle.

D'autres segments se trouvent encore au stade embryonnaire, dont celui de la fourniture de matériel avancé et de connaissances spécialisées à des pays qui souhaitent investir dans ce qu'il y a de mieux. Après tout, il s'agit généralement d'une région aride où la superficie propre à la production agricole est limitée. Cette région doit sa richesse à l'exploitation pétrolière. Le forage de puits d'eau et le dessalement sont des solutions coûteuses.

La population, qui augmente considérablement, l'industrie et le secteur agricole se disputent des ressources limitées en eau douce. Cela explique pourquoi les pays de la région estiment souvent qu'il est moins coûteux et plus efficace d'importer des produits agricoles et agroalimentaires que de développer pleinement leur propre capacité de production agricole.

Examinons donc maintenant les similitudes régionales avant de passer à ce que chaque pays a à offrir, soit une analyse à la carte des possibilités.

Les principaux débouchés.

Quelles sont les débouchés les plus intéressants, ceux qui attireraient le plus un producteur canadien ?

Les exportateurs canadiens de céréales et d'oléagineux découvriront d'importants débouchés pour l'orge, le blé, l'huile de colza-canola et des produits particuliers dans de nombreux pays, principalement dans les Émirats arabes unis, en Algérie et en Libye.

Les producteurs d'aliments transformés pourraient envisager la possibilité de satisfaire les goûts d'une population en pleine croissance. En Arabie saoudite, par exemple, 65% des habitants ont moins de 25 ans, et la croissance du marché des aliments de collation reflète l'ampleur du bassin de jeunes dans la population.

Entre-temps, nombreux grands hôtels de la région, les grands restaurants et les épicerie fines offrent des aliments exotiques et des produits de qualité supérieure. Le Canada évoque des images de beauté, de pureté et d'abondance dans ces pays ce qui fait que les exportateurs d'aliments transformés haut de gamme ont un avantage sur beaucoup de leurs concurrents.

Les exportateurs canadiens de cultures spéciales ont pu constater une augmentation progressive des expéditions vers la région au cours des dernières années, ainsi que l'émergence de nouveaux débouchés pour les pois chiches et d'autres légumineuses, en particulier dans les Émirats arabes unis, en Arabie saoudite et au Koweït.

Il y a une forte demande pour les boissons non alcoolisées dans la plupart des pays de la région. Les jus de fruits et de légumes, l'eau gazéifiée aromatisée et l'eau minérale d'origine canadienne pourraient connaître un grand succès dans la région. Le porc n'étant pas consommé dans la plupart des pays musulmans de la région, la volaille et l'agneau est habituellement une denrée alimentaire de base. L'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, Bahreïn et le Yémen offrent des

débouchés prometteurs pour les fournisseurs de poussins d'élevage aux fins de la production d'œufs ou de poulets à griller. Enfin, en dépit de la réglementation rigoureuse en matière d'importation, la région est un vaste marché pour l'exportation d'animaux vivants, notamment dans les Émirats arabes unis et en Arabie saoudite.

L'étiquetage, le transport et les contacts clés.

Il me reste quelques remarques générales utiles à faire au sujet du marché régional avant de passer à une analyse plus détaillée du marché des différents pays.

Chacun des pays de la région a des règlements précis, et souvent complexes, tels que des prescriptions d'étiquetage et des dates de péremption, qui devrait être examiné attentivement avant d'exporter des produits destinés à la vente au détail.

Le transport accroît beaucoup le coût des produits fabriqués au Canada qui peuvent se heurter à une forte concurrence des produits d'Extrême-Orient et d'Europe. Le prix des produits, surtout ceux qui sont transformés ou semi-transformés, et des boissons est donc un facteur très important. Or la solide réputation des produits canadiens réduit considérablement le désavantage découlant des coûts d'expédition plus élevés que celui des compétiteurs d'Asie et d'Europe.

Le boeuf, la volaille et tous les produits dérivés doivent être accompagnés d'un certificat sanitaire délivré par le pays d'origine ainsi que d'un certificat d'abattage « halal » délivré par un centre musulman autorisé et indiquant que l'animal a été abattu suivant les règles musulmanes.

Établir une bonne relation est très important pour faire des affaires dans la péninsule arabe et se rendre régulièrement dans la région peut être nécessaire. Il importe, deuxièmement, de retenir les services d'un bon agent qui puisse gérer les différences culturelles et faciliter la communication entre l'exportateur et l'importateur. Les ambassades du Canada peuvent aider les exportateurs à comprendre les règlements en vigueur et à s'y conformer, de même qu'à choisir un bon agent. Il est conseillé aux exportateurs canadiens de communiquer avec un délégué commercial ici au Canada à leurs toutes premières tentatives d'exportation vers cette région.

Songez à participer à d'importantes foires de l'alimentation dans la région. Par exemple, la Foire de l'alimentation du Golfe qui a lieu à Doubaï est une excellente occasion de faire la connaissance de clients éventuels de la région et d'ailleurs.

C'est ainsi que prend fin mon survol de l'ensemble de la région. Je vais maintenant aborder avec vous chacun des marchés de cette région.

Comme tout bon guide touristique, je m'efforcerai de signaler les aspects clés de chacun des marchés ou du moins d'attirer votre attention sur des aspects présentant un intérêt particulier. Soyez sans crainte, je serai bref. Je ne parlerai que sommairement de chacun des marchés. Je sais parfaitement que les points d'intérêt ne sont pas les mêmes pour tous.

Le Maghreb

Le Maroc

Pour que l'exposé soit clair, nous nous déplacerons d'ouest en est. Après tout, le Maroc est le pays le plus près de nous à vol d'oiseau. En fait, vous serez même assez familiers avec l'éventail de produits offerts dans le supermarché d'une ville de raffineries d'Oman située encore plus loin du Canada. Et la gamme de produits alimentaires offerts peut même être plus étendue que celle que vous avez l'habitude de voir !

Le Maroc possède une économie agraire et dispose d'abondantes ressources halieutiques. Le relief du pays est caractérisé par deux chaînes de montagnes dominant des plateaux et des plaines fertiles bien irrigués. Le climat, de type méditerranéen, est soumis à l'influence de l'océan, à l'ouest, et du Sahara, au sud. Ces conditions sont favorables à plusieurs types de cultures durant l'année.

L'ouverture de l'économie marocaine au monde et en particulier son accord d'association à l'UE ont pour effet d'inciter les entreprises marocaines à se moderniser pour soutenir la concurrence. Les faiblesses de l'agro-industrie marocaine tiennent surtout à la qualité des produits et à la fiabilité. Aussi les entreprises canadiennes trouveront-elles au Maroc d'intéressants débouchés pour leur savoir-faire technique. Les entreprises marocaines sont à la recherche, en particulier, de services techniques pour la construction d'installations de transformation et de mise en conserve des aliments, de production d'aliments pour animaux, d'entreposage et de services de formation permettant d'accroître la productivité.

Les entreprises canadiennes ayant des technologies de pointe à offrir pourront également profiter de débouchés intéressants. Les réformes économiques opérées ces dernières années créent des conditions propices à des partenariats canado-marocains. En 1995 par exemple, le gouvernement du Maroc a adopté la Charte de l'investissement qui prévoit des mesures d'incitation pour les entreprises, dont une réduction des taxes à l'achat du matériel, des outils, des installations et des terres nécessaires.

La Tunisie

Non loin du Maroc, sur la côte de la Méditerranée, se trouve la Tunisie.

La Tunisie a une économie de taille modeste dont une partie importante de la population appartient à la classe moyenne ayant un pouvoir d'achat favorable aux produits canadiens de qualité. La Tunisie est également une destination touristique recherchée.

Depuis quelques années, le gouvernement de la Tunisie a entrepris un large éventail de réformes politiques, économiques et sociales. Ces mesures ont donné lieu à une nette amélioration du

niveau de vie et suscité beaucoup d'intérêt à l'échelle internationale, si bien que la Tunisie est considérée comme un exemple de réussite pour les pays en développement.

Le secteur agricole de la Tunisie, à l'origine de seulement 12 p. 100 du PIB, occupe environ un cinquième de la population active totale. Est-il nécessaire de dire qu'il existe un manque d'infrastructure moderne, ce qui crée une forte demande pour le matériel agricole, en particulier des silos à grain et des machines agricoles diverses.

Le caractère imprévisible du climat réduit la capacité d'autosuffisance du pays. La production agricole tunisienne fluctue et les exportations canadiennes de produits agricoles aussi. En 2002 par exemple, le Canada a exporté de grandes quantités de blé dur (110,9 millions) vers la Tunisie qui n'en avait pas importé deux ans plus tôt. Les exportations de lait en poudre, de sperme de taureaux et d'orge ont varié également d'année en année.

De façon générale, en dépit des grands efforts déployés par les agriculteurs tunisiens, dans la production des céréales destinées à l'alimentation humaine par exemple, il est encore nécessaire pour le pays de recourir à l'importation.

En 2002 la valeur des exportations agro-alimentaires canadiennes vers la Tunisie a totalisé 116,6 millions de dollars, chiffre en forte hausse par rapport au 2,3 millions de dollars enregistrée en 2000. Le grain en vrac ou les céréales représentaient la majorité des exportations en 2002, soit 115,9 millions de dollars. Loin derrière, viennent les légumes, les animaux vivants, les produits laitiers ainsi que les oeufs et le miel et les produits d'origine animale.

Les entreprises de transformation des aliments, les entreprises textiles et d'autres fabricants de Tunisie s'efforcent actuellement d'établir de solides relations durables avec des acheteurs canadiens. De nombreux fabricants tunisiens considèrent le Canada comme un pays potentiel pour l'emplacement de nouvelles installations de distribution. Les entreprises canadiennes devraient accueillir les propositions tunisiennes et étudier les possibilités.

L'Algérie

L'exploration de toutes les possibilités qu'offre l'Algérie n'est pas encore terminée. D'une superficie de 2 400 000 kilomètres carrés, l'Algérie est le deuxième plus grand pays d'Afrique. Pour les entreprises canadiennes qui y ont exporté pour 321,5 millions de dollars canadiens de blé, l'Algérie est le plus important marché agricole sur le continent africain, plus important encore que l'ensemble des marchés de la péninsule Arabe, du point de vue des quantités exportées, sinon de la variété des exportations.

Les relations entre nos deux pays sont excellentes. Elles sont favorisées par les liens tissés entre deux pays où le français est parlé et par le fait que nous sommes disposés à partager notre technologie nord-américaine. Par exemple, l'ACDI (Agence canadienne de développement international) poursuit depuis longtemps des programmes de coopération en Algérie. Les

principaux programmes en cours sont le Fonds de développement du secteur privé, le Programme de renforcement institutionnel Canada-Algérie (valeur de 15 millions de dollars) et un programme d'assistance technique axé sur l'augmentation de la production laitière et l'établissement d'un centre d'analyse de pommes de terre de semence.

Le secteur agroalimentaire de l'Algérie est au coeur d'un large éventail de mesures de restructuration entreprises par le gouvernement ces dernières années.

Les mesures prises par le gouvernement pour moderniser le secteur agro-alimentaire algérien comprennent le rééchelonnement de la dette, la restructuration et la mise sur pied de nouveaux programmes, surtout dans le sud. Pour mener le processus à bonne fin, l'Algérie aura besoin d'assistance technique et de matériel agricole, ce qui créera vraisemblablement de grands débouchés pour les entreprises canadiennes, surtout pour celles qui peuvent fournir l'assistance technique nécessaire pour mettre en place un système agricole moderne.

Le climat de l'Algérie crée des conditions telles qu'il faudra investir beaucoup pour exploiter les terres arides dans le sud du pays et pour mettre en place toute l'infrastructure nécessaire à une chaîne de production et de distribution d'aliments réfrigérés. Au nombre des possibilités commerciales que vous pourriez étudier de plus près, signalons un projet de sélection d'embryons pour l'amélioration génétique du cheptel national, un projet ayant trait aux pommes de terre de semence qui suppose un partenariat avec une entreprise étrangère et des co-entreprises dans le domaine de la mise en conserve de tomates.

La Libye

Le Canada entretient des liens avec l'Algérie depuis des décennies, mais la perspective de faire des affaires en Libye est un concept encore tout nouveau pour un bon nombre d'entreprises canadiennes. De 1986 à 1999, la Libye a été assujettie à des sanctions économiques multilatérales, imposées par les Nations Unies, et bilatérales par suite d'une série d'actes terroristes commis en Europe qui ont été attribués au gouvernement libyen. Les sanctions canadiennes furent levées et les sanctions onusiennes suspendues en avril 1999, alors que la Libye remettait à la justice deux suspects de l'attentat de Lockerbie. Suite à la levée des sanctions, le Canada a ouvert une ambassade à Tripoli en avril 2001 afin de tisser des liens politiques et commerciaux entre les deux pays. Les ventes de blé et de produits laitiers vers la Libye ont récemment repris. En 2002 le Canada a vendu pour 21 millions de dollars de blé et 165 000 de produits laitiers.

Voilà pour les pays du Maghreb. La plupart des Canadiens sont plus ou moins familiers avec cette région mais j'espère avoir exposé des arguments convainquant pour vous inciter à vous renseigner davantage.

La péninsule arabique

Passons maintenant à la péninsule Arabique, région du monde que les Canadiens croient, comme la plupart des gens, connaître davantage. Après tout, depuis une vingtaine d'années les médias nous montrent des images de la prodigieuse richesse pétrolière des États du Golfe, à savoir l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Qatar, le Koweït, Bahreïn, Oman et le Yémen.

Cependant, ces pays sont aujourd'hui confrontés à de nouvelles réalités. La tendance à venir est celle du passage d'une économie influencée par les cycles pétroliers à une économie orientée vers la technologie et le commerce.

Cette évolution, les Canadiens la connaissent très bien. Nous avons déjà abandonné notre trop grande dépendance à l'égard de la mise en valeur des ressources et nous avons acquis les compétences et l'infrastructure nécessaires afin de nous implanter sur les marchés internationaux.

À bien des égards, ce que nous avons à offrir sur les marchés étrangers correspond parfaitement aux besoins des pays de la région. Les entreprises canadiennes ont les connaissances nécessaires pour aider celles-ci à accroître leurs compétences dans les domaines de l'énergie électrique, de l'eau, du gaz et des télécommunications, et elles peuvent jouer un rôle dans la mise en place d'une nouvelle économie fondée sur le savoir. De plus, ce que nous avons à offrir dans le secteur agricole et agroalimentaire est très compatible avec ce que recherchera la nouvelle génération.

L'Arabie saoudite

L'Arabie saoudite, où s'exerce environ la moitié de l'activité économique dans la région, fournit peut-être encore 25 p. 100 de la production mondiale de pétrole, mais les jours d'immense richesse tirent à leur fin sous l'effet de la fluctuation des prix du pétrole et de croissance rapide de la population. En Arabie saoudite, le PIB par habitant, de 15 319 \$US en 1980, était tombé à 7100 \$ en 2002.

Les dirigeants de l'Arabie saoudite sont tout à fait prêts au changement. « Il y a cinquante ans, nous étions des Bédouins du désert », a affirmé récemment le prince Abdullah ben Faisal, directeur de l'Administration générale de l'investissement de l'Arabie saoudite (Saudi Arabia General Investment Authority) et membre de la famille royale Al-Saud. « Puis nous avons découvert le pétrole, et l'argent. Beaucoup d'argent. Nous l'avons donc dépensé. Maintenant, ces jours sont révolus et nous devons repenser notre façon de faire. »

La campagne que mène le prince Abdullah pour attirer l'investissement étranger et augmenter la création d'emplois s'inscrit dans cette logique. Près de 60% des Saoudiens ont moins de 19 ans. Le travail à réaliser pour préparer leur avenir est énorme. L'Arabie saoudite doit enregistrer une croissance annuelle d'au moins 6%, seulement pour freiner la hausse du chômage. Et cette croissance n'est possible que par l'investissement étranger.

C'est pourquoi le gouvernement a adopté récemment une loi relative à l'investissement étranger, en vertu de laquelle, en principe, la propriété étrangère dans les projets et les biens connexes peut atteindre 100% et qui abaisse à 35% l'impôt applicable aux bénéfices des sociétés.

Cette loi vise à attirer l'investissement dans des projets d'infrastructure non-pétrolière dont le budget annuel prévu est de 15 milliards de dollars au cours des prochaines années. Il est notamment prévu de construire des installations pouvant produire 5 000 mégawatts d'électricité et 500 millions de gallons d'eau par jour.

Le secteur agricole est l'objet d'efforts concentrés d'expansion de la part du gouvernement depuis les années 70, époque depuis laquelle l'Arabie saoudite cherche non seulement à réduire sa dépendance à l'égard des importations, mais aussi à diversifier une activité économique jusqu'alors axée sur le pétrole et de gaz. Ceci a entraîné comme résultat qu'entre 1969 et 1999, la production agricole s'est accrue de 7,5%, atteignant 8.65% du PIB en 2000.

Cette croissance a été stimulée par une politique visant à amener la production de blé au-delà de l'autosuffisance, de manière à permettre l'exportation. Aujourd'hui, on juge cette politique négativement en Arabie saoudite parce qu'elle a entraîné une mauvaise affectation de l'eau, ressource rare. Par ailleurs, la production d'aliments pour animaux est loin de répondre à la demande au pays, ce qui explique pourquoi l'Arabie saoudite importe entre 4 et 5 millions de tonnes d'orge par année. Néanmoins, la production laitière de l'Arabie saoudite est suffisante pour répondre à ses besoins et une part est même exportée vers les États du Golfe.

Les exportations canadiennes de machines agricoles ne correspondent qu'à une infime partie de la demande saoudienne, et il y a d'excellents débouchés pour le matériel nécessaire à la production laitière et à la transformation du lait, à l'aridoculture et à la culture en serre.

D'autres débouchés particuliers s'offrent pour les fournisseurs canadiens de légumineuses, de produits alimentaires transformés, de graine de colza-canola, d'embryons et de sperme de taureaux, et de produits vétérinaires.

Les changements culturels et l'évolution des valeurs influent aussi sur les habitudes de consommation des Saoudiens. Par exemple, les plats préparés congelés sont des produits rares et coûteux. On ne trouve guère non plus de fruits et légumes biologiques. Un grand supermarché peut avoir un petit rayon de fruits et légumes biologiques importés offerts à des prix que les Canadiens jugeraient exorbitants.

Qui sait ? L'un de vous pourrait faire fortune en convainquant les Saoudiens d'intégrer les aliments congelés ou les produits biologiques à leur alimentation courante. Le marché est grand ouvert et je vous incite à faire preuve d'un esprit d'entreprise et à exploiter les possibilités qui s'offrent à vous.

Comme mon rôle de guide touristique tire à sa fin, je vous invite à prendre connaissance d'un dernier marché intéressant dans la région, celui des Émirats arabes unis.

Les Émirats arabes unis

Les Émirats arabes unis sont une fédération de sept émirats : Abou Dhabi, Doubaï, Chardjah, Adjman, Ras Al-Khaimah; Oumm Al-Qaiwain et Foudjaïrah.

Les secteurs croissants des services dans les Émirats arabes unis — dont le tourisme, les services financiers et les télécommunications — alimentent la croissance économique du pays.

Ayant bâti leurs réputations comme des voies d'accès au Moyen-Orient et à l'Asie, les dix zones franches des Émirats arabes unis sont des centres établis de commerce et de réexportation. L'infrastructure de réexportation, dont les installations aéroportuaires et portuaires, est constamment modernisée et agrandie. La construction d'hôtels luxueux est aussi soutenue et progresse rapidement, plus de 400 projets étant prévus ou en cours.

Cette ouverture sur le monde et cet intérêt pour l'avenir font des Émirats arabes unis un marché intéressant pour de nombreux entrepreneurs canadiens.

Abou Dhabi occupe le tout premier rang des Émirats pour ses réserves de pétrole, qui représentent 94% du total de la fédération et qui seront exploitables durant bien plus de cent ans au rythme de production actuel.

Néanmoins, je vous invite à concentrer votre attention sur Doubaï, dont les réserves pétrolières seront épuisées d'ici 2015 et qui est à l'origine de quelque 26% du PIB de la fédération.

L'importance de Doubaï tient en partie au fait qu'il est le centre régional des services commerciaux et du tourisme, offrant la plus grande zone franche et le plus important port du Golfe, ce qui lui donne une longueur d'avance sur les autres émirats qui souhaitent aussi garantir leur prospérité après l'épuisement des ressources pétrolières. Ce qui fait vraiment son importance, toutefois, c'est que Doubaï est le centre du commerce agroalimentaire dans les Émirats.

Les Émirats arabes unis sont de gros importateurs de produits de base, de produits alimentaires, de machines, de produits chimiques et de matériel. Les importations annuelles de produits alimentaires proviennent surtout des États-Unis, du Japon, du Royaume-Uni, de l'Allemagne et de la France. En 2002, la part canadienne de ces importations s'élevait à 43,74 millions de dollars canadiens.

Selon un rapport publié par le Centre du commerce international de Doubaï, cet émirat est à l'origine de 70 % des importations annuelles de produits de consommation dans les Émirats arabes unis, et environ 70% de ces importations sont réexportées.

Doubaï offre d'excellents débouchés pour un large éventail de produits agricoles, de produits alimentaires en vrac ou en emballage et d'aliments préparés congelés. Les Émirats arabes unis sont déjà de gros importateurs de blé et de légumineuses.

Les supermarchés de Doubaï sont semblables à ceux du Canada, mais la gamme des produits qui y sont offerts est beaucoup plus étendue. En raison du très grand nombre de résidents étrangers, les importateurs privilégient les produits de marques connues, qui sont l'objet de stratégies de promotion éprouvées. Toutefois, la part du commerce de détail occupée par les grandes chaînes de supermarchés s'accroît, et les importateurs s'intéressent de plus en plus aux produits de marques de distributeurs.

Doubaï possède un important secteur de l'hébergement et de la restauration, qui constitue une bonne porte d'entrée sur le marché. La restauration a affiché la plus forte croissance ces derniers temps, surtout en raison de la forte multiplication des hôtels construits pour répondre à la demande touristique grandissante. La plupart de ces grands hôtels luxueux comptent plusieurs détaillants en quête d'un large éventail de produits alimentaires de qualité.

C'est ici que prend fin notre tour d'horizon. Voilà un avant-goût des possibilités qu'offrent le Maghreb et la péninsule arabique pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation.

J'espère vous avoir donné le goût d'approfondir davantage le sujet.

Un bon point de départ pour votre collecte d'information sont les renseignements accessibles en ligne, dont les études de marché détaillées fournies sur le site Web « InfoExport » du MAECI. Je vous conseille ensuite de songer à assister à des foires commerciales et à des expositions qui sont très fréquentées dans la région. Vous trouverez sur le site Web du MAECI le bulletin Rendez-vous Moyen-Orient qui vous informera sur les foires commerciales à venir.

Aussi je vous recommande fortement de communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA), qui exerce ses activités dans le cadre du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, principal réseau d'entreprises du Canada. Au fil des ans, le CCCA a établi des relations cordiales et mutuellement profitables avec d'importants décideurs dans la région.

Il va sans dire que vous avez tout intérêt à vous familiariser avec la religion, l'histoire et la culture propres à la région.

Il s'agit autant d'un geste de courtoisie que d'un bon sens des affaires. Une fois de plus, j'espère vous avoir démontré qu'il est tout simplement judicieux pour les gens d'affaires d'explorer plus à fond les possibilités que j'ai exposées aujourd'hui. Je vous remercie de votre attention.



Ébauche de discours

Marchés de l'industrie pétrolière et gazière au Maghreb et dans la Péninsule arabique.

Je vous remercie de ce chaleureux accueil. Je voudrais que nous examinions aujourd'hui les nombreux débouchés qu'offrent le Maghreb et la péninsule arabique aux exportateurs canadiens de technologies pétrolières et gazières qui sont disposés à transmettre leur savoir-faire dans le domaine.

Le territoire dont je vous parlerai mériterait d'être étudié attentivement, compte tenu des changements importants qui s'y opèrent. Où qu'on aille dans cette vaste région qui s'étend au sud de la Méditerranée à partir de l'Océan Atlantique, puis des vastes étendues du désert de l'Arabie saoudite jusqu'aux États relativement petits qui longent le golfe Persique, le discours est le même : les réserves pétrolières autrefois considérées comme inépuisables se raréfient rapidement. Les planificateurs des quatre coins du monde parlent d'un avenir où les réserves sont épuisées et où la prospérité reposera sur la conversion au gaz naturel et sur l'établissement d'entreprises qui ne sont pas de grandes consommatrices de ressources.

À la recherche d'investisseurs.

L'Arabie saoudite, par exemple, représenterait 25 % de la production mondiale de pétrole. Mais l'époque où le pays regorgeait de richesses est révolue, l'Arabie saoudite ayant été en effet victime de la fluctuation des prix du pétrole et d'une forte croissance démographique. Le produit intérieur brut s'y élevait à 15 319 dollars américains par habitant en 1980. En 2002, il était descendu à 7 100\$.

Les dirigeants de l'Arabie saoudite sont tout à fait conscients des difficultés qui les attendent. « Il y a cinquante ans, nous étions des bédouins du désert », a récemment déclaré le Prince Abdullah ben Faisal, chef de la nouvelle Saudi Arabian General Investment Authority (Administration générale de l'investissement de l'Arabie saoudite) et membre de la famille royale qui dirige l'Arabie saoudite. « Puis, nous avons découvert le pétrole — et l'argent. Beaucoup d'argent. Nous l'avons donc dépensé. Aujourd'hui, ces jours sont révolus, et nous devons réfléchir à l'avenir. »

La campagne que mène le prince Abdullah pour attirer l'investissement étranger et augmenter la création d'emploi s'inscrit dans cette logique. Près de 60 % des Saoudiens ont moins de 19 ans. Le travail à réaliser pour préparer l'avenir de ces jeunes est énorme. L'Arabie saoudite doit enregistrer une croissance annuelle d'au moins 6 % rien que pour empêcher la hausse du taux de chômage. Et la croissance est tributaire de l'investissement étranger.

C'est pourquoi le gouvernement a récemment adopté une loi relative à l'investissement étranger, en vertu de laquelle, en principe, la propriété étrangère dans les projets et les biens connexes peut atteindre 100%. Cette loi prévoit aussi une réduction de 35 % de l'impôt sur les bénéfices des sociétés.

Le Maghreb et la péninsule Arabe demeurent encore aujourd'hui des marchés très intéressants pour les fournisseurs spécialisés dans les produits et services pétroliers et gaziers. Les débouchés y atteignent les milliards de dollars !

L'ouverture des marchés.

À dire vrai, l'achèvement de cette époque où les richesses pétrolières étaient inépuisables pourrait être très avantageuse pour les entreprises canadiennes. Pour se préparer aux changements inévitables qui s'annoncent, la région tout entière a accompli d'importants progrès en s'ouvrant, ces dernières années, au commerce extérieur et à l'investissement étranger. Elle s'est investie dans une vaste campagne de privatisation et de modernisation et a entrepris une réforme de ses réglementations qui ont permis d'ouvrir des secteurs, tels que les mines et les télécommunications, aux investisseurs étrangers. Plusieurs pays ont amorcé des négociations en vue d'accéder à l'OMC, tout en cherchant à nouer des liens plus étroits avec l'Union européenne.

Il va sans dire que les entreprises canadiennes ont la technologie et le savoir-faire dont a besoin la région. En fait, de nombreux entrepreneurs canadiens ont déjà préparé le terrain pour vous faciliter l'accès à ce marché. Grâce aux succès qu'ils ont connus, le Canada bénéficie d'une réputation de fournisseur mondial et d'investisseur important. Voici quelques moyens à prendre pour prospérer sur ce marché.

Le Maghreb

L'Algérie

Je propose de considérer en premier lieu l'Algérie, principal partenaire commercial du Canada dans la région.

L'Algérie est un pays qui prend d'importantes mesures pour nouer des relations avec le reste du monde. Elle a conclu un accord d'association avec l'Union européenne en décembre 2001 et intensifie aujourd'hui les pourparlers en vue de son accession à l'Organisation mondiale du commerce.

Parallèlement, l'Algérie entamait une vaste campagne de privatisation et une réforme de ses réglementations qui ont permis d'ouvrir de nouveaux marchés. En somme, tous les éléments se sont rapidement mis en place pour assurer la renaissance de l'Algérie. Le moment est donc propice pour les entreprises canadiennes de songer à pénétrer le marché algérien.

Le secteur des hydrocarbures est un des piliers de l'économie algérienne; il représente directement le quart du PIB. Les réserves prouvées de pétrole se situeraient officiellement entre 9,2 et 9,9 milliards de barils. Un nouveau projet de loi sur les hydrocarbures vise à mettre fin au monopole de Sonatrach, la société pétrolière nationale de l'Algérie. L'actuel ministre de l'Énergie et des Mines, Chakib Khelil, a même récemment annoncé que le gouvernement avait l'intention de procéder à une importante restructuration de Sonatrach, dans le but précis d'attirer l'investissement étranger nécessaire à la réalisation d'un plan quinquennal évalué à 19,2 milliards de dollars américains.

À l'heure actuelle, Sonatrach, douzième groupe pétrolier en importance dans le monde, a mis en place de très nombreuses alliances avec diverses entreprises privées étrangères. Depuis 1992, la société a signé plus de 20 accords d'exploration avec des sociétés pétrolières étrangères.

De grands segments du vaste territoire algérien demeurent inexploités, même si le pays possède manifestement des réserves abondantes, comme en témoignent les nombreuses découvertes réalisées ces dernières années. Il est de plus indispensable de favoriser l'investissement étranger dans le secteur des hydrocarbures pour accélérer le développement de ces réserves.

Les compétences techniques de l'industrie pétrolière canadienne y sont très recherchées. Petro-Canada exploite déjà un gisement pétrolifère du bassin de Tamadanet et a été une des premières entreprises à investir en Algérie, invitée par Sonatrach en 1996.

La production commerciale de gaz naturel est un autre marché prometteur. Au cinquième rang mondial pour ses réserves, l'Algérie est un des principaux fournisseurs de l'Union européenne. Les autorités algériennes ont construit deux gazoducs pour faciliter les exportations vers l'Europe. Or, la capacité des exportations par gazoducs doit être considérablement accrue si l'Algérie veut exporter environ 75 milliards de mètres cubes de gaz par année, conformément à l'objectif global qu'elle s'était fixé.

BP Amoco et Sonatrach sont en train de mettre la dernière main à un projet évalué à 2,5 milliards de dollars américains à In Salah. Ce projet prévoit le développement de sept gisements de gaz naturel et la construction d'un nouveau gazoduc qui permettront d'exporter quelque 9 milliards de mètres cube vers l'Europe à compter de 2003.

L'Algérie cherche à attirer des investissements d'un milliard de dollars américains pour développer son potentiel pétrochimique. Des pourparlers sont actuellement en cours avec différents groupes internationaux au sujet d'une prise de participation d'environ 50 % dans ce secteur.

La Libye

Le Canada entretient des liens avec la Libye depuis des décennies mais c'est depuis peu que les entreprises canadiennes songent à percer sur ce marché. De 1986 à 1999, la Libye a été assujettie

à des sanctions économiques multilatérales, imposées par les Nations Unies, et bilatérales par suite d'une série d'actes terroristes commis en Europe qui ont été attribués au gouvernement libyen. Les sanctions canadiennes furent levées et les sanctions onusiennes suspendues en avril 1999, alors que la Libye remettait à la justice deux suspects de l'attentat de Lockerbie. Suite à la levée des sanctions, le Canada a ouvert une ambassade à Tripoli en avril 2001 afin de tisser des liens politiques et commerciaux entre les deux pays.

Il y a de nombreuses autres possibilités à examiner sur le marché libyen. La Libye, seizième producteur de pétrole dans le monde, produit quotidiennement plus de 1,4 millions de barils et a des réserves prouvées de 29,5 milliards de barils. De plus, le gouvernement de la Libye cherche vivement à attirer l'investissement étranger et la participation internationale afin de moderniser son infrastructure pétrolière et gazière.

La Société pétrolière nationale (National Oil Company – NOC) espère porter la production à deux millions de barils par jour. Elle se propose aussi d'accroître la production de gaz pour répondre à la demande européenne grandissante et pour stimuler la consommation nationale, afin de dégager de plus grandes quantités de pétrole qui pourront ensuite être vendues sur un marché international plus lucratif. La Libye possède des réserves de gaz prouvées de 1,3 billions de mètres cubes, qui sont exploitées à un rythme annuel d'environ 6,5 millions de mètres cubes seulement.

Par ailleurs, d'importants travaux de réparation et de remise à niveau s'imposent dans les raffineries de pétrole de la Libye, qui ont été négligées pendant les années qu'ont duré les sanctions. Il existe, outre les possibilités toujours nouvelles liées aux travaux d'exploration et au matériel de production, d'importants débouchés dans les domaines de la construction et de la réparation de pipelines et de raffineries.

Avant juillet 2000, les licences délivrées à des entreprises d'exploration portaient sur 25% seulement du territoire. Le gouvernement ayant porté ce pourcentage à près de 70%, il en a résulté des possibilités intéressantes pour de nombreuses entreprises.

La Libye projette d'investir jusqu'à 52 milliards de dollars dans des projets de développement dans le secteur pétrolier et gazier au cours des quinze prochaines années, 40% de ce chiffre devant provenir d'investisseurs privés. Elle ne possède pas les installations voulues pour extraire le gaz de pétrole liquéfié du gaz naturel liquéfié et mener à bonne fin son projet d'accroître la consommation nationale de gaz naturel. Les exportateurs capables de fournir le matériel et le savoir-faire nécessaire pourront en tirer profit.

La Libye se propose également de rénover et d'agrandir les raffineries et les usines chimiques existantes, de manière à les rendre conformes aux normes strictes de l'UE relatives à l'environnement. Cela aura pour effet de créer une forte demande de pièces pour les raffineries et de connaissances techniques dans le domaine de la fabrication de machines.

En 2002, les importations libyennes de matériel pour le secteur pétrolier et gazier en provenance du Canada se sont élevées à 6,28 millions de dollars. Le Canada était le douzième fournisseur en importance, les possibilités sont clairement assez grandes pour lui permettre d'améliorer son rang.

L'absence d'entreprises américaines permet aux entreprises canadiennes de conquérir une plus grande part du marché pétrolier et gazier libyen. Des entreprises canadiennes telles que Red Sea Oil, Petro-Canada et Husky Oil sont déjà présentes en Libye.

La Tunisie et le Maroc

D'autres entreprises canadiennes ont des visées autres que les seuls marchés libyen et algérien, qui, comme je l'ai dit plus tôt, sont indéniablement attrayants. Elles s'intéressent tout particulièrement à la Tunisie et au Maroc, qui offrent eux aussi quelques débouchés prometteurs.

La Tunisie n'est pas un gros producteur de pétrole et de gaz, mais mérite tout de même qu'on s'y intéresse. D'ailleurs, vingt-six entreprises privées, nationales ou étrangères, y font de l'exploration et douze entreprises de la production. Par ailleurs, plusieurs entreprises canadiennes ont investi en Tunisie suite à l'adoption d'un nouveau cadre législatif plus favorable aux investisseurs.

La péninsule arabique

L'Arabie Saoudite

Le potentiel pétrolier de l'Arabie saoudite, qui possède les plus importantes réserves de pétrole au monde et premier producteur de pétrole du Moyen-Orient, est bien connu.

Avec des opérations dans le monde entier qui couvrent tous les aspects de l'industrie pétrolière l'entreprise publique Aramco a le monopole de l'exploitation en amont des champs de pétrole de l'Arabie saoudite. Pour les entreprises canadiennes, Saudi Aramco offre la possibilité de fournir bon nombre des 200 principales catégories de produits qu'elle importe. Ces importations s'élèvent à plus de 450 millions de dollars américains par année.

Saudi Aramco est un important acheteur de nouvelles technologies servant à des opérations d'exploration, de raffinage et d'administration. Elle dirige aussi un vaste programme de recherche et de développement. Pour avoir une idée des débouchés qui pourraient s'offrir sur le marché saoudien il suffit de considérer les technologies récemment introduites par Saudi Aramco.

Les fabricants peuvent exposer leurs nouvelles technologies et méthodes aux principaux décideurs de Saudi Aramco et à des organisations techniques telles que la Section de l'Arabie saoudite de la Society of Petroleum Engineers (SPE - Société des ingénieurs pétroliers).

Caractérisée par une surabondance de pétrole, l'Arabie saoudite possède aussi des réserves de gaz naturel qui sont les cinquièmes en importance dans le monde. Les entreprises canadiennes qui veulent profiter de l'énorme potentiel saoudien ne peuvent en faire abstraction car l'Arabie saoudite ouvre à grande échelle son industrie gazière à l'investissement étranger. Cette mesure pourrait se traduire par des investissements de 100 milliards de dollars américains dans les deux prochaines décennies.

Trois grands projets gaziers ont été attribués à des consortiums étrangers créant d'importants investissements en aval pour l'exploration et le développement. Chacun de ces projets à participation étrangère offre des débouchés aux entreprises canadiennes des domaines de l'ingénierie, de l'approvisionnement et de la construction. Le gouvernement de l'Arabie saoudite songe aussi à développer son réseau gazier central, qui pompe le gaz des champs, le traite et l'achemine aux utilisateurs.

L'industrie pétrochimique saoudienne, qui utilise le gaz naturel comme matière première, se développe rapidement. Elle constitue en fait la pierre angulaire du projet de diversification que l'Arabie saoudite a lancé pour réduire la trop forte dépendance de l'économie nationale envers les revenus pétroliers.

Avec un chiffre d'affaires d'environ 9,06 milliards de dollars américains en 2002, Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) est, après Saudi Aramco, le deuxième groupe industriel de l'Arabie saoudite. SABIC cherche à étendre sa production et son marché à d'autres pays que l'Arabie saoudite. L'entreprise a formé des partenariats stratégiques en vue de diversifier sa production et d'élargir la gamme d'utilisateurs de la matière première qu'elle produit. Des investissements d'environ 11 milliards de dollars ont été annoncés dans des projets allant des engrais aux métaux.

Les Émirats arabes unis

Il est estimé que les Émirats arabes unis, un des pays les plus riches de la région du Golfe, disposent d'environ 9,7 % des réserves mondiales de pétrole brut et d'approximativement 4,1 % des réserves de gaz naturel.

Abou Dhabi est au premier rang des Émirats arabes unis pour ses réserves pétrolières, représentant environ 94 % des réserves totales du pays. Aux niveaux actuels de production, les réserves pétrolières d'Abou Dhabi sont évaluées à plus de cent ans. L'Abu Dhabi National Oil Company a des projets en cours évalués à 8 milliards de dollars américains. Ses projets portent sur le développement de champs de gaz naturel, dont la collecte, la séparation, l'adoucissement, le traitement et le transport.

Oman

À l'heure actuelle, le Sultanat d'Oman produit environ 97 000 barils de pétrole par jour. Cela dit, les réserves d'Oman, à la différence de celles des autres États du Golfe, se caractérisent par de nombreux petits gisements et une géologie complexe. Les canalisations, les pompes, les valves, les têtes de puits et autre matériel pétrolier ont besoin d'être remplacés assez régulièrement. Les champs de pétrole plus âgés nécessitent les techniques de récupération plus récentes et il existe de bonnes perspectives d'affaires pour les exportateurs de technologies d'exploration novatrices. D'autres débouchés s'offrent dans l'expansion de la capacité de même que dans les nouvelles industries qui utilisent le gaz naturel.

Les réserves de gaz d'Oman oscilleraient autour de 30 billions de pieds cubes et ces estimations devraient être revues à la hausse compte tenu des découvertes récentes. Un grand projet d'expansion des installations gazières en amont est en cours. Le projet de construction de pipelines reliant les zones de productions du centre d'Oman à Sohar et Salalah, deux endroits choisis pour les nouveaux développements industriels, va lui aussi de l'avant.

Qatar

Le Qatar s'est placé au troisième rang mondial pour les réserves de gaz naturel, lesquelles dépassent sept billions de mètres cubes après qu'on y a fait la découverte du plus grand champ en mer de gaz naturel non associé du monde. Le pétrole y représente plus de 30% du PIB et les réserves prouvées de 3,7 milliards de barils devraient assurer une production soutenue aux niveaux actuels pendant encore 23 ans.

La série d'accords de partage de la production que le Qatar a conclus avec des sociétés pétrolières et gazières étrangères a permis à l'industrie des hydrocarbures d'attirer des investissements étrangers, rendant possible une nouvelle croissance et une activité économique accrue.

Les prévisions de production formulées pour le projet North Field Development LNG sont, par exemple, très éloquentes. À l'heure actuelle, environ 11 millions de tonnes de gaz par année doivent, par contrat, être vendues dans les vingt-cinq prochaines années, et il y a suffisamment de réserves pour que ce chiffre augmente dans l'avenir.

Koweït

Avec des réserves de 94 milliards de barils de pétrole brut, le Koweït possède environ 10% des réserves mondiales prouvées, soit suffisamment pour lui durer encore cent ans au niveau actuel d'extraction. Le Koweït pompe plus de deux millions de barils de pétrole par jour et a l'intention de porter cette capacité à plus de trois millions de barils d'ici 2005.

Le gouvernement négocie avec des sociétés pétrolières étrangères en vue de développer des gisements situés dans la partie nord du pays. L'ouverture de l'économie, en particulier de l'industrie pétrolière en amont, à la participation étrangère offre des débouchés de plus en plus nombreux pour les entreprises canadiennes, tous secteurs confondus.

Aide à l'exportation

Comme je l'ai dit plus tôt, plusieurs entreprises canadiennes ont déjà eu du succès dans cette région. Il existe un grand nombre de programmes et d'organismes fédéraux sur place pour vous aider à réussir à votre tour.

Exportation et développement Canada est un précieux outil auquel peuvent avoir recours les entreprises qui doivent financer leurs clients ou réaliser une vente.

Il y a également la Corporation commerciale canadienne (CCC), qui peut jouer le rôle d'entrepreneur principal pour le compte de petites et moyennes entreprises canadiennes remplissant les conditions requises, conférant ainsi aux exportateurs une plus grande crédibilité auprès des entreprises et des organismes gouvernementaux.

Par son Programme de coopération industrielle, l'Agence canadienne de développement international partage les coûts que doivent supporter les entreprises qui songent à investir dans des économies émergentes : elle forme à cet effet des coentreprises ou des sociétés en propriété exclusive pour réaliser des études de faisabilité, de même que pour développer et mettre en oeuvre des projets.

La section commerciale de chacune des ambassades du Canada de la région peut se révéler une source inestimable de renseignements sur le marché. Les agents de commerce en poste à l'étranger prennent chaque jour connaissance des appels d'offres qui y sont lancés et des débouchés qui s'y présentent. Le site Web du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) donnent également ces informations. Ils peuvent également vous mettre en contact avec des gens d'affaires.

Les entreprises canadiennes peuvent aussi s'adresser aux délégués commerciaux de la Direction du Maghreb et de la péninsule arabe du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui connaissent bien la région et qui peuvent leur fournir des renseignements et des contacts.

Aussi je vous recommande fortement de communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA), qui exerce ses activités dans le cadre du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, principal réseau d'entreprises du Canada. Au fil des ans, le CCCA a établi des relations cordiales et mutuellement profitables avec d'importants décideurs de la région.

Sur ce, j'espère que cette première approche vous incitera à explorer plus en détail les possibilités qu'offrent les marchés du Maghreb et de la péninsule arabique.

Je vous remercie de votre attention.



Ébauche de discours

L'Algérie : nouveau pôle pour les entreprises canadiennes.

Le but de mon exposé aujourd'hui est de vous présenter brièvement les innombrables débouchés qu'offre l'Algérie nouvelle, ouverte sur le monde, et de proposer des moyens d'exploiter ceux-ci.

L'exploration de toutes les possibilités qu'offre l'Algérie n'est pas encore terminée. D'une superficie de 2 400 000 kilomètres carrés, l'Algérie est le second plus grand pays d'Afrique et notre principal partenaire commercial en Afrique et au Moyen-Orient.

Les relations entre nos deux pays sont excellentes. Elles sont favorisées par les liens tissés entre deux pays où le français est parlé et par le fait que nous sommes disposés à partager notre technologie nord-américaine.

Par exemple, l'ACDI (Agence canadienne de développement international) poursuit depuis longtemps des programmes de coopération en Algérie. Les principaux programmes en cours sont le Fonds de développement du secteur privé, le Programme de renforcement institutionnel Canada-Algérie (valeur de 15 millions de dollars) et un programme d'assistance technique axé sur l'augmentation de la production laitière et l'établissement d'un centre d'analyse de pommes de terre de semence.

L'Algérie est un pays qui emploie les grands moyens pour s'ouvrir sur le monde. Les négociations d'un accord d'association avec l'Union européenne ont été conclues avec succès en décembre 2001 et celles lui permettant l'accession à l'Organisation mondiale du commerce ont été accélérées.

Pendant ce temps, l'Algérie a entrepris un programme de privatisation de grande envergure, ainsi qu'une réforme de la réglementation qui a créé de nouveaux marchés. L'ensemble remarquable des réformes économique et sociale entreprises par l'Algérie comprend la privatisation, l'amélioration du secteur financier, le développement du secteur privé, l'intégration à l'activité économique mondiale, la remise en état et l'accroissement de l'infrastructure, l'emploi et la protection sociale et le développement humain.

Bref, les éléments d'un nouvel essor de l'Algérie, impulsé par les réformes, sont rapidement mis en place. Et c'est la raison pour laquelle c'est le moment idéal pour les entreprises canadiennes de voir le marché algérien sous un jour nouveau.

De solides relations officielles.

Sur le plan des relations officielles, le président de l'Algérie, M. Bouteflika, a visité le Canada il y a deux ans puis à nouveau en juin 2002, et le Premier ministre Chrétien s'est rendu en Algérie au printemps 2002. Dans l'intervalle a eu lieu une mission commerciale canadienne, dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pettigrew, durant laquelle un certain nombre d'accords ont été signés.

La coopération avec le secteur privé, en plein essor alors qu'il représente actuellement 46% du PIB, repose donc sur de solides relations officielles. En 2002, les exportations canadiennes vers l'Algérie ont atteint la valeur remarquable de 430 millions de dollars. La même année, les importations canadiennes d'énergie en provenance d'Algérie représentaient une valeur d'environ millions de dollars du total de 1,7 milliard de dollars.

La participation d'entreprises canadiennes.

S'appuyant sur ces relations, des entreprises canadiennes, grandes et petites, ont participé à la restructuration économique de l'Algérie au cours des derniers mois. Il est possible d'observer partout un resserrement et une diversification des liens étroits établis avec notre principal partenaire commercial en Afrique et au Moyen-Orient, grâce aux efforts d'entreprises et de gouvernements du Canada au cours des années.

Par exemple, la société Bayly Communications Inc. a obtenu un contrat d'une valeur d'un milliard de dollars pour la fourniture et l'installation de multiplexeurs entrant dans un réseau à fibres optiques mis en place pour Sonelgaz, la société nationale d'électricité et de gaz de l'Algérie.

Un autre exemple est celui de la société CRC SOGEMA, qui a été chargée de gérer, au nom de l'ACDI, le Programme de développement du secteur privé et d'appui de la réforme, d'une durée de deux années et d'une valeur de 7,4 millions de dollars. La société First Calgary Petroleum a signé un accord avec l'Entreprise nationale de géophysique de l'Algérie visant la réalisation de travaux sismiques en trois dimensions dans le sud du pays.

Ces sociétés sont les dernières à se joindre à la longue liste d'entreprises canadiennes qui contribuent au succès de nos relations commerciales avec l'Algérie.

Depuis un certain nombre d'années, le Canada fournit une part importante du blé consommé en Algérie, ainsi que de grandes quantités de lait en poudre, de légumineuses et d'amiante. Le Canada y exporte aussi du papier journal, des huiles végétales, du matériel de transport routier et ferroviaire, ainsi que du matériel et des pièces de rechange servant à l'industrie des hydrocarbures.

Le secteur pétrochimique et les industries connexes, pilier de longue date de l'économie algérienne, offrent maintenant pour les entreprises canadiennes des possibilités nouvelles d'échanges commerciaux, d'investissements, de co-entreprises et de transferts de technologies. D'autres secteurs, comme l'agriculture, l'agro-alimentaire et la technologie de pointe, présentent aussi des débouchés.

Il y a également en Algérie d'importants marchés publics de travaux et de services dans des secteurs où le Canada a une grande expérience, par exemple les hydrocarbures et la pétrochimie, l'activité minière, l'énergie hydraulique et l'infrastructure des transports et des communications.

Ces marchés publics offrent d'excellents débouchés pour la technologie et le savoir-faire canadien. L'Algérie a pour politique de diversifier ses fournisseurs et voit d'un bon oeil la position du Canada sur les grandes questions mondiales. La capacité qu'ont les entreprises canadiennes de travailler en français est aussi un net avantage. Les entreprises canadiennes d'avant-garde sont aussi très réputées pour leur excellence et pour leurs réalisations.

La libéralisation de différents éléments clés de l'économie algérienne est toutefois ce qui permet de convertir toutes ses possibilités en réalisations concrètes. J'aimerais donc traiter plus en détail du phénomène. Dans le cadre de son programme de réforme économique, le gouvernement a annoncé que cent entreprises allaient être privatisées, en totalité ou en partie. Récemment adoptée, une nouvelle loi sur l'électricité prévoit la dissolution du monopole de distribution de l'électricité et du gaz détenu par Sonelgaz, ainsi qu'une aide à la construction de centrales privées.

L'exploration en cours en Algérie.

Le secteur des hydrocarbures est un des piliers de l'économie algérienne; il représente directement le quart du PIB. Suivant les estimations officielles, les réserves confirmées se situent entre 9,2 et 9,9 milliards de barils de pétrole et s'élèvent à 5,1 milliards de tonnes de gaz naturel. Cependant, une importante part du vaste territoire de l'Algérie reste inexplorée et, comme le laissent croire les nombreuses découvertes des dernières années, les ressources potentielles du pays sont incroyables. Stimuler l'investissement étranger dans le secteur des hydrocarbures favoriserait l'exploitation accélérée de ces réserves.

À l'heure actuelle, Sonatrach, douzième groupe pétrolier en importance dans le monde, a mis en place de très nombreuses alliances avec diverses entreprises privées étrangères. Depuis 1992, la société a signé plus de 20 accords d'exploration avec des sociétés pétrolières étrangères.

Néanmoins, il ne s'agit que d'une infime partie de ce qu'il y a à faire. L'actuel ministre de l'Énergie et des Mines, M. Chakib Khelil, a récemment annoncé que le gouvernement se propose d'opérer une restructuration en profondeur de Sonatrach, principalement en vue d'attirer l'investissement étranger nécessaire à la réalisation d'un programme de développement de cinq années d'une valeur de 19,2 milliards de dollars américains.

Le savoir-faire des sociétés pétrolières canadiennes sera évidemment très recherché. Déjà, Petro-Canada participe à la mise en exploitation d'un grand champ pétrolifère de Tamadanet, dont la production actuelle est d'environ 4 400 barils par jour. Petro-Canada a été l'une des premières sociétés à répondre lorsque Sonatrach a lancé une invitation à investir en Algérie. Sa présence remonte à 1996 et la société projette d'étendre davantage ses activités.

La production commerciale de gaz naturel représente un énorme marché. L'Algérie, dont les réserves sont les cinquièmes en importance dans le monde, est un des principaux fournisseurs de l'Union européenne. Les autorités algériennes ont construit deux gazoducs pour faciliter l'exportation vers l'Europe. Toutefois, il faudra accroître fortement la capacité d'exportation par gazoducs pour atteindre l'objectif d'exportation global d'environ 75 milliards de mètres cubes par année.

La demande d'investissements.

Les sociétés BP Amoco et Sonatrach mettent actuellement la dernière main à un projet d'une valeur de 2,5 milliards de dollars américains, en cours à In Salah. Ce projet vise la mise en exploitation de sept gisements de gaz naturel et la construction d'un gazoduc pour l'exportation de quelque 9 milliards de mètres cubes de gaz vers l'Europe, à compter de 2003.

L'Algérie cherche aussi à attirer des investissements totalisant un milliard de dollars américains pour accroître la production pétrochimique nationale. Elle négocie actuellement avec divers groupes internationaux la possibilité de co-entreprises permettant une participation d'environ 50 p. 100.

L'Algérie possède, en plus de ses considérables gisements d'hydrocarbures, de riches gisements de minéraux, dont le fer, les phosphates, le zinc, l'uranium, l'or, l'antimoine, le charbon, le tungstène, le manganèse, le plomb, le mercure et le sel. Cependant, ces ressources minérales sont largement inexploitées. Il est estimé que 55% seulement de la totalité des gîtes minéraux du pays sont actuellement en exploitation.

Pour remédier à la sous-exploitation de ces ressources, une loi sur l'exploitation minière a été adoptée en août 2001. La distinction entre les exploitants publics et les exploitants privés a été éliminée. De plus, un certain nombre de mesures d'incitation fiscales ont été mises en place, dont un remboursement de la taxe sur l'infrastructure et le matériel, des stimulants fiscaux et la possibilité de rapatrier les bénéfices.

Depuis l'entrée en vigueur de cette loi, plus de 180 licences d'exploitation ont été délivrées, principalement à des petites et moyennes entreprises. Bon nombre des projets auxquels ces licences se rapportent offrent des possibilités commerciales idéales pour des entreprises canadiennes qui peuvent recourir aux services d'Exportation et Développement Canada pour l'aide au financement des biens et services dont les clients algériens ont besoin.

Ces dernières années, les importations algériennes des biens et services utilisés dans le secteur minier ont oscillé en moyenne entre 200 et 225 millions de dollars. La déréglementation en Algérie a créé une nouvelle demande de biens et services, incluant le matériel nécessaire pour le forage, la manutention, le transport et les services d'entreprises pouvant réaliser des études de faisabilité, d'incidence sur l'environnement et des études techniques.

Des débouchés dans les télécommunications.

L'industrie des télécommunications fait actuellement l'objet d'une réorganisation en profondeur dans le cadre du programme général de privatisation devant ouvrir toutes les branches d'activité à l'investissement privé. La fabrication d'équipement et les travaux d'infrastructure, longtemps exclusif au secteur public, sont maintenant ouverts aux investisseurs privés. L'industrie des télécommunications compte quelque 20 000 employés et génère des revenus d'environ 250 millions de dollars américains.

Le gouvernement de l'Algérie s'attend, à moyen terme, à tripler le nombre d'abonnés au service téléphonique à ligne fixe, qui sera porté à 6 millions, et à étendre le réseau à fibres optiques de 80 000 kilomètres à 150 000 kilomètres. Il existe aussi des débouchés dans le domaine de la téléphonie mobile et de la téléphonie sans fil. L'Algérie souhaite accroître le service de radiocommunications et de communications par satellite, s'adapter aux nouvelles technologies de l'information et répondre le plus rapidement possible à l'importante demande insatisfaite.

Les transformations sociales en Algérie.

Le dernier aspect dont j'aimerais vous entretenir aujourd'hui est celui du progrès social. Les fondements économiques de l'Algérie sont plus solides qu'ils ne l'étaient dix ans plus tôt. Toutefois, la croissance économique reste nettement inférieure à ce qu'elle pourrait être, et le chômage est élevé.

La combinaison de la nécessité d'assainir la situation financière et de tensions sociales accrues a incité le gouvernement à lancer le plan de renouveau 2001-2004, qui vise à stimuler l'activité du secteur privé et à réduire le chômage. Le gouvernement projette de mettre sur pied des activités à fort coefficient de main-d'oeuvre, de remettre en état l'infrastructure publique et de développer les ressources humaines. Ce plan créera de nombreuses possibilités pour les entreprises canadiennes.

Par exemple, dans le cadre de ce plan de renouveau, le gouvernement élaborera une politique relative à la santé qui favorisera l'amélioration des services publics, un accès élargi, une plus grande équité, le recouvrement des coûts et la participation accrue du secteur privé. Ceci entraînera une hausse de la demande de fournitures médicales et de produits pharmaceutiques de qualité et d'un coût avantageux dans les centres de santé tant publics que privés en Algérie. Les dépenses en soins de santé en Algérie représentent quelque 4,5% de son PIB, en hausse par rapport à la proportion de 2,6% enregistrée en 1999.

Remarques générales.

J'aimerais conclure mon propos par quelques remarques générales au sujet du marché algérien. Il faut du temps et un certain effort pour s'implanter sur le marché algérien. Généralement, les Algériens traitent uniquement avec les étrangers qui ont acquis leur confiance au moyen de visites au pays, de suivis attentifs et du respect de leurs engagements. Toutefois, comme j'espère l'avoir démontré aujourd'hui, il est possible d'y conclure des ententes substantielles, si bien que les efforts déployés pour les obtenir sont un bon investissement.

Bien que l'arabe soit la langue officielle de l'Algérie, le français est utilisé couramment dans la conduite des affaires. Les entreprises canadiennes constateront que la plupart de leurs homologues algériens préfèrent le français à l'anglais, ce qu'elles doivent s'efforcer de respecter. Le matériel utilisé à des fins de publicité et d'information ainsi que les documents d'expédition doivent être fournis en français ou en arabe.

Le recours à un agent, à un distributeur ou à une co-entreprise permet d'accélérer et de faciliter l'accès au marché. L'entreprise qui a un partenaire algérien lui donnant accès à des employés qualifiés et peu coûteux sera souvent avantagée lors de la sélection d'entrepreneurs. Les autorités algériennes accordent beaucoup d'importance à la création d'emplois et à la possibilité pour les entreprises algériennes d'acquérir des technologies par transfert.

La participation à une foire commerciale peut être un moyen efficace de se faire connaître sur le marché. Au cours des dernières années, la Société algérienne des foires et expositions (SAFEX) a organisé la Foire internationale d'Alger, des expositions spécialisées et un certain nombre de salons de l'industrie. L'ambassade du Canada loue de l'espace et organise la participation canadienne à la foire. Des colloques spécialisés et des expositions sont également organisés par des entreprises privées au cours de l'année.

En Algérie, presque tous les marchés publics supposent un processus d'appels d'offres, qui est décrit dans le « Code des marchés publics ». Il est donc essentiel de bien comprendre le fonctionnement du processus pour faire des affaires en Algérie. Le plus important à retenir pour toute entreprise qui participe au processus d'appels d'offres en Algérie est le respect des dates limites et la présentation des documents requis suivant les spécifications techniques.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation.

J'ai signalé plus tôt que la possibilité de recourir à Exportation et Développement Canada est un précieux avantage concurrentiel pour les entreprises dont les clients ont besoin de financement. La Corporation commerciale canadienne (CCC) peut jouer le rôle de principal entrepreneur au nom des petites et moyennes entreprises canadiennes, ce qui les rendra plus crédible auprès de sociétés et des organismes gouvernementaux étrangers.

Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) prévoit le partage des coûts occasionnés par la réalisation d'études de faisabilité et par l'élaboration et la mise en oeuvre de projets pour les entreprises envisageant investir dans des économies naissantes dans le cadre de co-entreprises ou d'entreprises à participation majoritaire.

La Section commerciale de l'ambassade du Canada à Alger examine chaque jour les appels d'offres et les débouchés et signale les possibilités particulièrement intéressantes au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'ambassade transmet des avis directement aux entreprises canadiennes ayant exprimé leur intérêt.

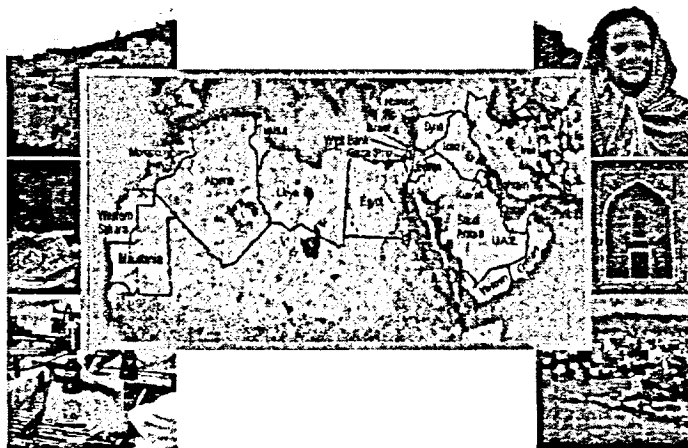
À la Direction du Maghreb du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, il y a un délégué commercial responsable des relations commerciales avec l'Algérie. Un conseiller chargé des affaires commerciales, un délégué commercial et deux agents de commerce locaux veillent à promouvoir les intérêts commerciaux du Canada en Algérie. L'Algérie a une ambassade à Ottawa et un consulat à Montréal.

Aussi je vous recommande fortement de communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA), qui exerce ses activités dans le cadre du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, principal réseau d'entreprises du Canada. Au cours des années, le CCCA a établi des relations cordiales et mutuellement profitables avec d'importants décideurs en Algérie.

Sur ce, j'espère que cette première approche vous incitera à explorer plus en détail les possibilités qu'offre l'Algérie.

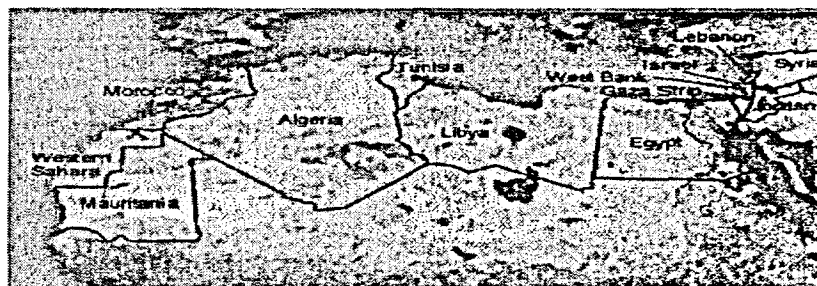
Je vous remercie de votre attention.

D'innombrables possibilités d'exportation au Maghreb.



Je vous propose aujourd'hui de faire un tour d'horizon des innombrables débouchés prometteurs qu'offre le Maghreb, marché qui, en 2002 a atteint une valeur de 790 millions de dollars pour les exportateurs canadiens de biens.

LE MAGHREB



Algérie Maroc
Libye Tunisie
Mauritanie

Les pays du Maghreb – l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Tunisie et la Mauritanie – comptent pour la plupart d'importantes collectivités au Canada. Certains pays du Maghreb partagent également des liens avec le Canada à l'intérieur de la Francophonie, ce qui favorise une plus grande compréhension et un resserrement de nos liens commerciaux. La langue n'est qu'une des affinités culturelles qui nous lient. Le Canada n'a joué aucun rôle dans l'histoire coloniale de ces pays et, depuis des décennies, il a appuyé sans relâche leurs efforts d'expansion. Néanmoins, le Maghreb n'est pas considéré comme une région offrant d'importants débouchés alors qu'il est réputé pour ses exportations plutôt que pour ses importations.

Des progrès vers l'ouverture des marchés

- ⇒ Pays différents, conditions différentes
- ⇒ Libéralisation du commerce

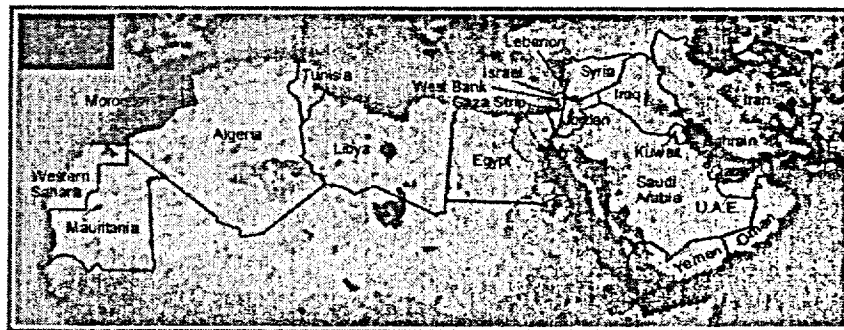


APPUYER SUR ENTER/RETOUR. L'image que nous en avons est habituellement déformée par la couverture médiatique qui nous la présente comme un bloc monolithique jouant un rôle dans la crise politique permanente que connaît la région.

Les événements auxquels fait largement écho la presse se déroulent pour la plupart dans des pays situés à des centaines, même à des milliers de kilomètres de ceux dont je vous parlerai aujourd'hui. Des pays situés aussi loin l'un de l'autre que Trinidad l'est de Toronto ou Cuba de Calgary. Des pays qui attestent d'un passé, d'un présent et d'un avenir bien différents de ceux dont il est question aujourd'hui.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Ces dernières années, d'importants progrès ont été réalisés dans l'ensemble de la région sur le plan de la libéralisation du commerce et de l'ouverture au commerce extérieur et à l'investissement étranger.

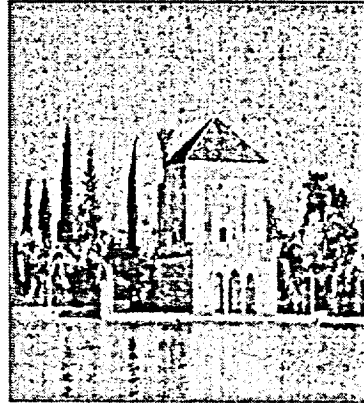
MAROC



Pour que l'exposé soit clair, nous nous déplacerons d'ouest en est. Après tout, à vol d'oiseau, le Maroc est le pays le plus près de nous. Le Maroc est une économie agricole et possède d'abondantes ressources halieutiques. Le relief du pays est caractérisé par deux chaînes de montagnes dominant des plateaux et des plaines fertiles et bien irriguées. Le climat, de type méditerranéen, est soumis à l'influence de l'océan, à l'ouest, et du Sahara, au sud. Ces conditions sont favorables à plusieurs types de cultures toute l'année.

Maroc

- ⇒ Investissement dans l'infrastructure
- ⇒ Réforme et privatisation
- ⇒ Le secteur agro-alimentaire

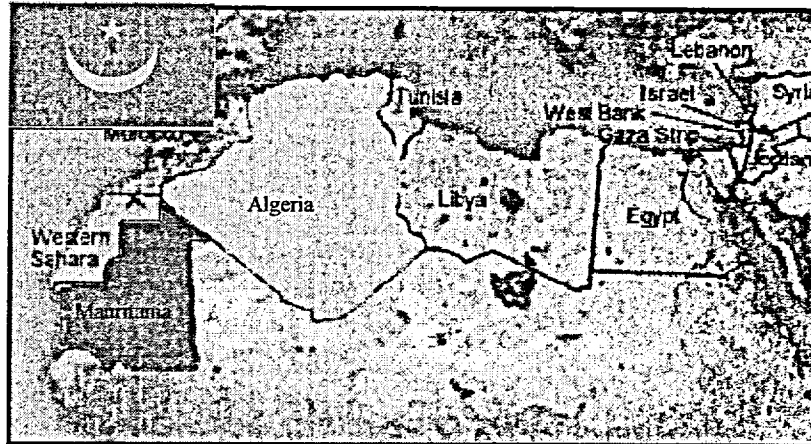


APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Le Maroc est considéré comme un élément clé du réseau de transport qui relie le Maghreb au reste de l'Afrique et au reste du monde. Pour conserver la réputation du Maroc, le gouvernement a décidé d'investir dans l'infrastructure de transport du pays. Le Royaume réalise actuellement plusieurs projets touchant le transport routier, ferroviaire et aérien et les installations portuaires. Le Maroc est fortement tributaire du financement provenant d'institutions financières internationales ainsi que des capitaux privés et étrangers. Les efforts déployés ces dernières années pour financer des projets par recours à la privatisation et au péage ont été un grand succès.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. L'ouverture de l'économie marocaine au monde et son accord d'association avec l'UE ont pour effet d'inciter les entreprises marocaines à se moderniser pour soutenir la concurrence. Dans le cadre du programme de privatisation du gouvernement, Maroc Telecom et Air Maroc ont exercé un grand attrait auprès des investisseurs. La réforme structurelle a pris la forme de mesures consistant à déréglementer les télécommunications, notamment par la privatisation, à supprimer les subventions aux prix des huiles comestibles, à mettre sur pied des programmes d'infrastructure en régions rurales, à améliorer la gestion publique et à libéraliser le commerce.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Les faiblesses de l'agro-industrie marocaine tiennent surtout à la qualité des produits et à la fiabilité. Ainsi, les entreprises canadiennes trouveront au Maroc d'intéressants débouchés pour leur savoir-faire technique dans le secteur agro-alimentaire.

MAURITANIE



Au sud-ouest du Maroc se trouve la Mauritanie.

Mauritanie

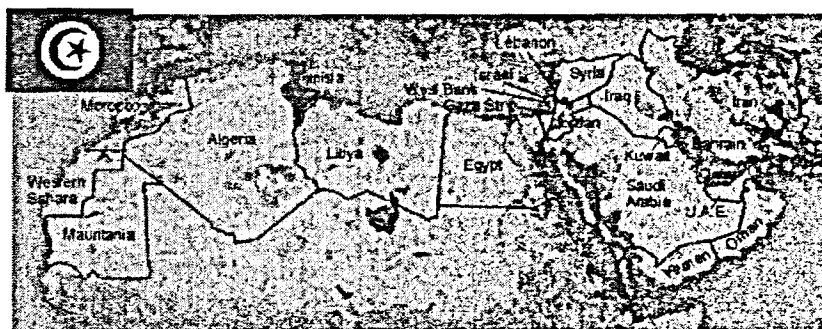
- ⇒ Quantité de ressources naturelles
- ⇒ Riche en ressources halieutiques
- ⇒ Nouveau record pour les entreprises canadiennes

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Au sud-ouest du Maroc se trouve la Mauritanie. La Mauritanie contient une quantité considérable de ressources naturelles, tel le minerai de fer, les diamants, le cobalt, l'or, le cuivre, le gypse et les phosphates, mais ses réserves sont mal connues, puisqu'elles n'ont pas encore toutes été identifiées. Le minerai de fer est actuellement la seule ressource à être exploitée de manière industrielle. Des opportunités pourraient émerger pour les compagnies canadiennes actives dans le secteur de l'exploitation pétrolière, puisque des traces de pétrole ont récemment été découvertes dans les fonds marins adjacents à Nouakchott.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La zone économique exclusive au large de la côte mauritanienne est réputée être parmi les plus riches du monde en ressources halieutiques. Ainsi, les poissons et poissons préparés sont la deuxième plus importante exportation de la Mauritanie après le minerai de fer. La majorité des captures est vendue sur les marchés extérieurs, principalement en Asie pour les poulpes et espèces similaires et dans les pays d'Europe de l'Est pour les poissons de haute mer.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La politique de libéralisation de l'économie mise en place depuis quelques années par les autorités mauritaniennes a ouvert le marché aux exportateurs étrangers et les entreprises canadiennes ont commencé à en profiter. Les exportations canadiennes en Mauritanie, très limitées dans le passé, se développent progressivement et ont enregistré une augmentation de plus que 81% en 2002, dépassant ainsi le seuil des 3 millions de dollars. Ce chiffre signe un nouveau record d'exportation pour le Canada et témoigne des opportunités que présente la Mauritanie, un marché peu connu des exportateurs canadiens.

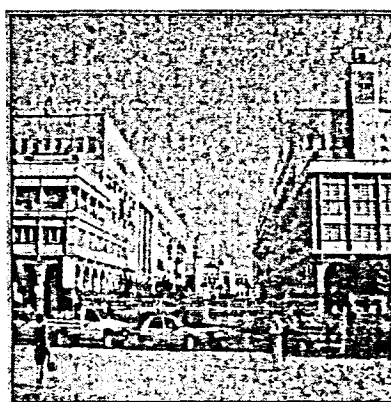
TUNISIE



Non loin du Maroc, sur la côte de la Méditerranée, se trouve la Tunisie. La Tunisie a une économie de taille modeste dont une partie importante de la population appartient à la classe moyenne ayant un pouvoir d'achat favorable aux produits canadiens de qualité. La Tunisie est également une destination touristique recherchée.

Tunisie

- ⇒ Large éventail de réformes
- ⇒ Conditions propices à l'investissement
- ⇒ Débouchés dans le secteur agro-alimentaire
- ⇒ Recherche de partenaires



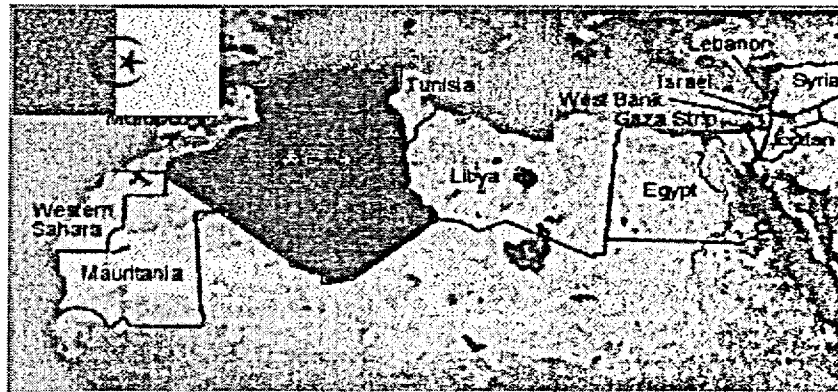
APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Depuis quelques années, le gouvernement de la Tunisie a entrepris un large éventail de réformes politiques, économiques et sociales. Ces mesures ont donné lieu à une nette amélioration du niveau de vie et suscité beaucoup d'intérêt à l'échelle internationale, si bien que la Tunisie est considérée comme un exemple de réussite pour les pays en développement. La privatisation est le mot d'ordre en Tunisie alors que 26 entreprises d'État ont été privatisées l'année dernière. Les décideurs tunisiens s'efforcent aussi de stimuler l'investissement, de rendre l'industrie, les services et l'agriculture plus concurrentiels, de réformer le secteur financier et d'abaisser le chômage.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Même si la Tunisie n'est pas un grand producteur de pétrole et de gaz, il convient de s'y intéresser. Déjà 26 entreprises privées tunisiennes et étrangères y effectuent des travaux d'exploration dont 12 sont passés au stade de la production. En outre, plusieurs entreprises canadiennes ont investi en Tunisie par suite de l'adoption de nouvelles dispositions législatives plus propices à l'investissement.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Le secteur agricole de la Tunisie occupe environ un cinquième de la population active. Cependant, une modernisation de l'infrastructure s'impose, ce qui donnera lieu à une forte demande de matériel agricole. De plus, le caractère imprévisible du climat réduit la capacité d'autosuffisance du pays. La production agricole tunisienne fluctue, comme aussi les exportations canadiennes de produits agricoles. En dépit des grands efforts déployés par les agriculteurs tunisiens pour produire des céréales destinées à l'alimentation humaine, il est encore nécessaire pour le pays de recourir à l'importation. En 2002, la valeur des exportations agro-alimentaires canadiennes livrées en Tunisie a totalisé 116,6 millions de dollars, chiffre en forte hausse par rapport à la valeur de 2,68 millions de dollars enregistrée en 2000.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Les entreprises de transformation des aliments, les entreprises textiles et d'autres fabricants de Tunisie s'efforcent actuellement d'établir des relations durables avec des acheteurs canadiens. De nombreux fabricants tunisiens considèrent le Canada comme l'emplacement éventuel de nouvelles installations de distribution. Les entreprises canadiennes devraient accueillir les propositions tunisiennes et étudier les possibilités.

ALGÉRIE



L'exploration de toutes les possibilités qu'offre l'Algérie n'est pas encore terminée. D'une superficie de 2 400 000 kilomètres carrés, l'Algérie est le deuxième plus grand pays d'Afrique et le principal partenaire commercial canadien au Moyen-Orient et en Afrique.

Algérie

- ⇒ Excellentes relations entre le Canada et l'Algérie
- ⇒ Énormes possibilités
- ⇒ Essor impulsé par la réforme



APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Les relations entre nos deux pays sont excellentes. Sur le plan des relations officielles, le président de l'Algérie, M. Bouteflika, est venu en visite au Canada en mai 2000 et le premier ministre du Canada, M. Chrétien, s'est rendu en Algérie en avril 2002. Dans l'intervalle a eu lieu une mission commerciale canadienne, dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pettigrew, durant laquelle un certain nombre d'accords ont été signés tant en Algérie qu'au Maroc. De plus, l'ACDI (Agence canadienne de développement international) a depuis longtemps des programmes de coopération en Algérie.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La coopération avec le secteur privé algérien, lequel représente actuellement environ 46% du PIB, repose donc sur de solides relations officielles. En 2002, les exportations canadiennes vers l'Algérie ont atteint 429 millions de dollars. La même année, les importations canadiennes d'énergie en provenance d'Algérie représentaient environ 600 millions de dollars par rapport à des importations totales de 1,7 milliard de dollars. Depuis un certain nombre d'années, le Canada fournit une part importante du blé consommé en Algérie, ainsi qu'un large éventail d'autres produits.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. L'Algérie est un pays qui emploie les grands moyens pour s'ouvrir au monde. Les négociations d'un accord d'association avec l'Union européenne ont été conclues avec succès en décembre 2001 et les négociations visant l'accession à l'Organisation mondiale du commerce ont été accélérées.

Pendant ce temps, l'Algérie a entrepris un programme de privatisation de grande envergure, ainsi qu'une réforme de la réglementation qui a créé de nouveaux débouchés. Le gouvernement a annoncé que cent entreprises allaient être privatisées, en totalité ou en partie, dans le cadre de son programme de réforme économique. Bref, les éléments d'un nouvel essor de l'Algérie, impulsé par la réforme, sont rapidement mis en place. Et c'est la raison pour laquelle il s'agit du moment idéal pour les entreprises canadiennes de voir le marché algérien sous un jour nouveau.

Investir en Algérie

- ⇒ Hydrocarbures et produits pétrochimiques
- ⇒ Activité minière
- ⇒ Télécommunications



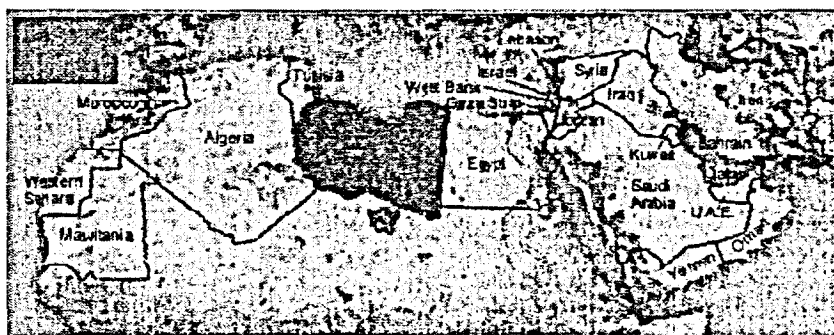
S'appuyant sur les relations entre les deux pays, des entreprises canadiennes, grandes et petites, ont participé à la restructuration économique de l'Algérie au cours des derniers mois. Il y a en Algérie d'importants marchés publics de travaux et de services dans des secteurs où le Canada a une grande expérience comme les hydrocarbures et la pétrochimie, l'activité minière, l'infrastructure des transports et des communications et l'énergie hydraulique. Ces marchés publics offrent d'excellents débouchés pour la technologie et le savoir-faire canadien.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Le secteur des hydrocarbures est un des piliers de l'économie algérienne et il est directement à l'origine du quart du PIB. Un nouveau projet de loi sur les hydrocarbures vise à mettre fin au monopole de Sonatrach, qui est la société pétrolière nationale de l'Algérie. La production commerciale du gaz naturel représente un autre marché énorme. L'Algérie, dont les réserves sont les cinquièmes en importance dans le monde, est un des principaux fournisseurs de l'Union européenne. L'Algérie cherche aussi à attirer des investissements totalisant un milliard de dollars américains pour accroître la production pétrochimique nationale.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Deuxième pays d'Afrique par sa superficie, l'Algérie possède, outre ses grandes réserves d'hydrocarbures, de riches gisements de minéraux. Cependant, ces ressources minérales sont largement inexploitées. Il est estimé que seulement 55% de la totalité des gîtes minéraux du pays sont actuellement en exploitation. Pour remédier à la sous-exploitation de ces ressources, une nouvelle loi sur l'exploitation minière a été adoptée en août 2001. Depuis l'entrée en vigueur de cette loi, plus de 180 licences d'exploitation ont été délivrées, principalement à de petites et moyennes entreprises. La déréglementation a beaucoup fait croître la demande de biens et services relatifs à l'extraction minière.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. L'industrie des télécommunications fait actuellement l'objet d'une réorganisation en profondeur. La fabrication d'équipement et les travaux d'infrastructure, longtemps du ressort exclusif du secteur public, sont maintenant ouverts aux investisseurs privés.

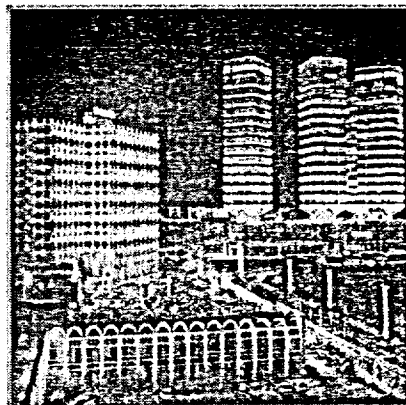
LIBYE



Le Canada entretient des liens avec l'Algérie depuis des décennies, mais la perspective de faire des affaires en Libye est un concept encore tout nouveau pour un bon nombre d'entreprises canadiennes. De 1986 à 1999, la Libye a été assujettie à des sanctions économiques multilatérales, imposées par les Nations Unies, et bilatérales par suite d'une série d'actes terroristes commis en Europe qui ont été attribués au gouvernement libyen. Les sanctions canadiennes furent levées et les sanctions onusiennes suspendues en avril 1999, alors que la Libye remettait à la justice deux suspects de l'attentat de Lockerbie. Suite à la levée des sanctions, le Canada a ouvert une ambassade à Tripoli en avril 2001 afin de tisser des liens politiques et commerciaux entre les deux pays.

Libye

- ⇒ Succès des premiers exportateurs
- ⇒ Le secteur pétrolier et gazier
- ⇒ Recherche de participation étrangère



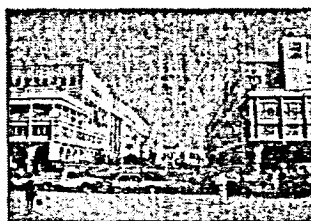
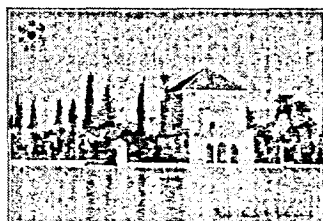
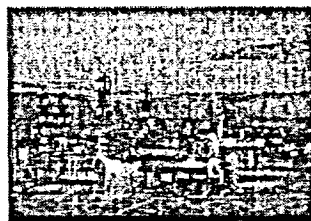
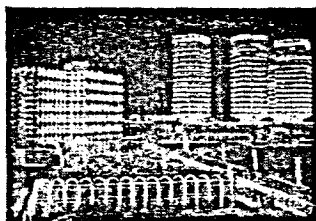
APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Une fois les relations diplomatiques rétablies, il a fallu peut du temps pour qu'une entreprise canadienne conclue une importante affaire. En avril 2002 la société SNC-Lavalin a annoncé qu'un important contrat, d'une valeur de 475,2 millions de dollars, lui avait été attribué pour l'exploitation et la gestion des installations de fabrication de conduites d'adduction d'eau du Sarir. Il s'agit du troisième projet lié à l'eau attribué à SNC-Lavalin par l'Administration de la « Grande rivière artificielle » qui, selon l'UNESCO, constitue le plus important projet d'ingénierie en cours dans le monde.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Il y a de nombreuses autres possibilités à examiner sur le marché libyen. Seizième producteur de pétrole dans le monde, elle cherche vivement à attirer l'investissement étranger et la participation internationale afin de moderniser son infrastructure pétrolière et gazière qui ont été négligées pendant les années qu'ont duré les sanctions. Cela a pour effet de créer une forte demande de pièces pour les raffineries et de connaissances techniques dans le domaine de la fabrication de machines.

La Société pétrolière nationale (National Oil Company – NOC) espère porter la production à deux millions de barils par jour d'ici 2003 et accroître la production de gaz pour répondre à une demande européenne grandissante. Les licences délivrées à des entreprises d'exploration portent sur seulement 25% du territoire, mais le gouvernement a déclaré qu'il porterait ce chiffre à près de 70%.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La Libye projette d'investir jusqu'à 52 milliards de dollars dans des projets de développement au cours des quinze prochaines années, 40% de ce chiffre devant provenir d'investisseurs privés et la majeure partie de ces investissements étant destinée au secteur pétrolier et gazier.

Maghreb : Possibilités variées



J'espère avoir donné par ce survol une idée plus claire des possibilités offertes dans chaque pays. Certes, si vous ne devez retenir que deux choses de mon exposé d'aujourd'hui, que ce soit que le Maghreb offre aux Canadiens d'innombrables possibilités à découvrir et que le gouvernement souhaite vivement vous aider à les exploiter pleinement. De nombreuses entreprises canadiennes ont ouvert la voie à la réussite dans cette région. Il existe des programmes et organismes fédéraux pour vous aider à y connaître le succès.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation



⇒ www.infoexport.gc.ca

⇒ Centre des occasions d'affaires internationales du MAECI

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. À la direction du Maghreb et de la péninsule Arabe du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, il y a des délégués commerciaux responsables des relations commerciales dans la région. Un bon point de départ pour votre collecte d'information, ce sont les renseignements accessibles en ligne, dont les études de marché détaillées fournies sur le site Web InfoExport du MAECI.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La Section commerciale des ambassades du Canada dans les pays du Maghreb examine chaque jour les appels d'offres et les occasions d'affaires et signale les possibilités particulièrement intéressantes au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'ambassade transmet des avis directement aux entreprises canadiennes ayant exprimé leur intérêt.

EDC et CCC



EDC

**Export Development Canada
Exportation et développement Canada**



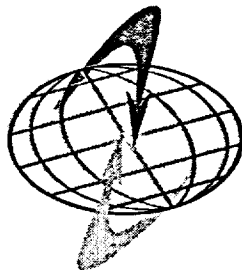
**Canadian
Commercial
Corporation**

**Corporation
Commerciale
Canadienne**

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Exportation et développement Canada offre un précieux avantage concurrentiel aux entreprises dont les clients ont besoin de financement, ou encore lorsqu'il est nécessaire d'obtenir une assurance.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La Corporation commerciale canadienne peut jouer le rôle de principal entrepreneur au nom des petites et moyennes entreprises canadiennes, les rendant ainsi plus dignes de foi auprès des sociétés et des organismes gouvernementaux étrangers.

Le PCI de l'ACDI



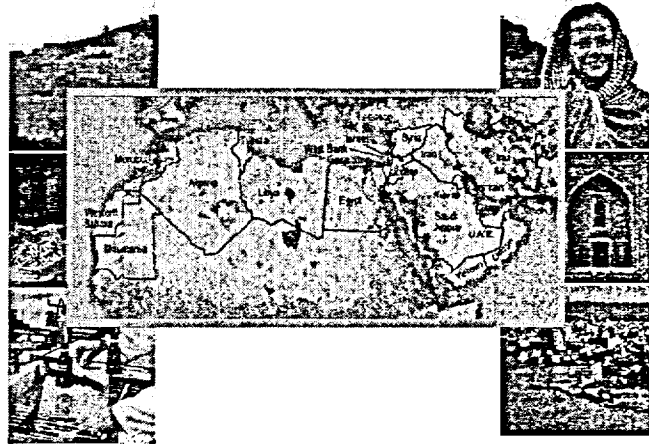
Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) prévoit le partage des coûts occasionnés par la réalisation d'études de faisabilité et par l'élaboration et la mise en œuvre de projets, pour les entreprises envisageant d'investir dans des pays en développement dans le cadre de co-entreprises ou d'entreprises en propriété exclusive.

Conseil de commerce canado- arabe



En outre, je vous recommande fortement de communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe, qui exerce ses activités dans le cadre du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, principal réseau d'entreprises du Canada. Au cours des années, le CCCA a établi des relations cordiales et mutuellement avantageuses avec la plupart des chambres de commerce et de l'industrie des pays du Maghreb.

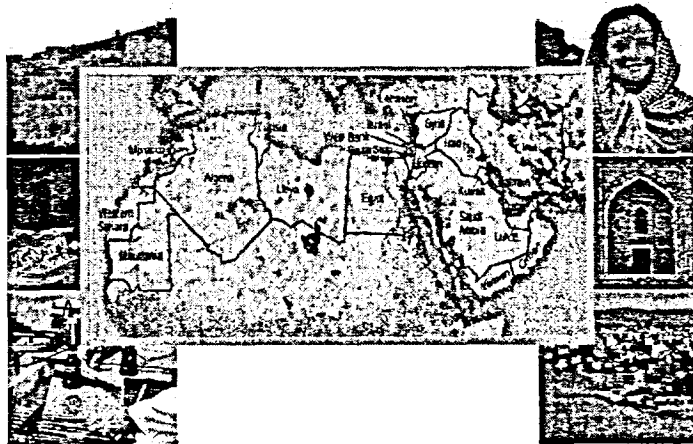
Possibilités à exploiter



Je termine ainsi mon tour d'horizon du Maghreb. Cette région offre des occasions uniques. Des entrepreneurs canadiens d'avant-garde dans les domaines du pétrole et du gaz et des télécommunications et dans d'autres secteurs de pointe ont aidé le Canada à acquérir la réputation de fournisseur de technologie et de savoir-faire technique de classe mondiale. Ces perceptions du Canada fournissent à toute entreprise canadienne un avantage concurrentiel inhérent. Les fausses perceptions du Maghreb sont ce sur quoi les entreprises canadiennes risquent d'achopper.

Sur ce, je vous invite à explorer plus à fond, bien plus à fond, les possibilités que vous offre le Maghreb.

La péninsule arabe en période de transition.

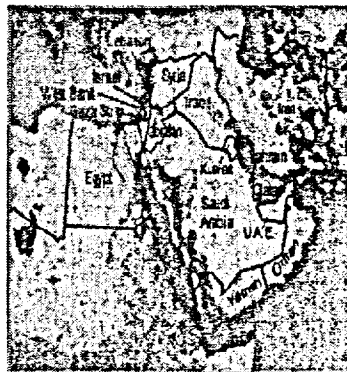


MOT DE BIENVENUE.

Je souhaite aujourd'hui attirer votre attention sur les perspectives intéressantes qu'offre la péninsule arabe aux entreprises canadiennes.

LA PÉNINSULE ARABIQUE

- ⇒ Arabie saoudite
- ⇒ Émirats arabes unis
- ⇒ Qatar
- ⇒ Koweït
- ⇒ Bahreïn
- ⇒ Oman
- ⇒ Yémen



Des pays qui cherchent à se diversifier

La région est composée de l'Arabie saoudite, des Émirats arabes unis, du Qatar, du Koweït, de Bahreïn, d'Oman et du Yémen.

Le Moyen-Orient est une partie du monde qui, depuis une génération, est connue pour la richesse que lui procure le pétrole. Hormis cela, le Moyen-Orient est souvent présenté comme un bloc monolithique jouant un rôle dans la crise politique permanente que connaît cette région.

Or, le développement de l'économie du Moyen-Orient est en soi fascinant. C'est en fait une région qui est à la recherche de solutions alternatives à l'exploitation pétrolière. En fait, la diversification pourrait être avantageuse pour les entreprises canadiennes.

Une région en changement

⇒ La diversification est essentielle

⇒ Réforme et privatisation



APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Pour une foule de raisons, je suis porté à croire que la péninsule arabe traverse une période de transition. En effet, où que vous alliez dans la région, qui évoque à la fois un monde intemporel et en avance sur son temps, le discours est toujours le même. L'époque où les réserves pétrolières étaient inépuisables s'achève. Les planificateurs des quatre coins du monde parlent d'un avenir où la prospérité reposera sur la diversification.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Pour se préparer aux changements inévitables qui s'annoncent, la région s'est investie dans une vaste campagne de réforme et de privatisation. Plusieurs pays ont amorcé des négociations en vue d'accéder à l'OMC.

Des marchés à créneaux

- ⇒ Étonnamment variés
- ⇒ Des possibilités dans le commerce électronique
- ⇒ Actuels et nouveaux créneaux à exploiter.



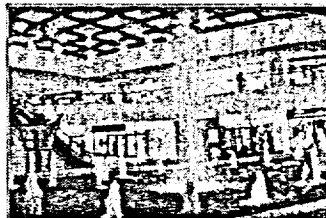
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Curieusement, c'est dans la péninsule arabique que se trouve la plus grande ferme laitière du monde. Elle a un troupeau de 24 000 vaches laitières que l'on fait paître sous le soleil de l'Arabie saoudite, non loin des usines de dessalement du pays. Entre-temps, on sirote des bières canadiennes dans quelques uns des hôtels de luxe du Golfe, quoique je doute qu'on y regarde des matchs de la LNH !

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Certes, d'autres segments se trouvent encore au stade embryonnaire, mais nous savons que les pays de la région souhaitent investir dans ce qu'il y a de mieux. Par exemple, la Cité Internet de Dubaï offre de multiples possibilités intéressantes, pour les entrepreneurs spécialisés dans le commerce électronique, d'établissement d'alliances stratégiques avec des partenaires florissants et avancés sur le plan technologique.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. La région de la péninsule arabique est un marché à créneaux. Certains sont importants et depuis longtemps au centre de l'attention des exportateurs canadiens. D'autres se sont développés dernièrement.

Le secteur agroalimentaire

- ⇒ Ressources limitées en eau
- ⇒ Expansion du bassin de jeunes dans la population
- ⇒ Des produits spécialisés de qualité supérieure
- ⇒ Boissons douces et produits de volaille



Examinons de plus près, par exemple, les débouchés qu'offre la région pour les exportateurs agroalimentaires canadiens.

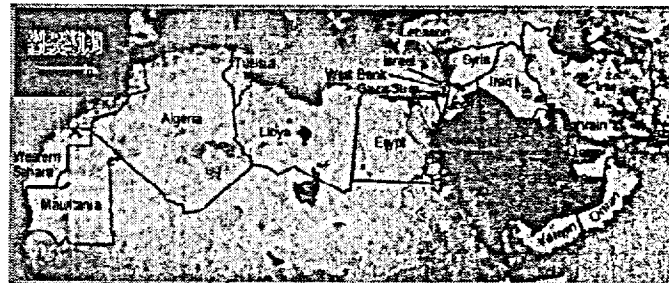
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. La rareté des ressources en eau douce est un élément qui explique peut-être pourquoi on juge plus économique d'importer des produits agroalimentaires que de développer la capacité nationale de production.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Les producteurs d'aliments transformés devraient examiner les possibilités que présentent les aliments de collation sur des marchés tels que l'Arabie saoudite, où 65 % de la population a moins de 25 ans.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Entre-temps, les épiceries fines et les grands restaurants qui offrent des aliments exotiques et des produits de qualité supérieure font de nombreux adeptes. Comme le Canada évoque des images de beauté, de pureté et d'abondance, les producteurs canadiens ont déjà un avantage. Les exportateurs de céréales, d'oléagineux et de légumineuses ont également constaté que leurs ventes dans la région avaient augmenté ces dernières années.

APPUYER SUR ENTER / ENTER II y a une forte demande pour les boissons non alcoolisées dans la plupart des pays de la région. Les jus de fruits et de légumes, l'eau gazéifiée aromatisée et l'eau minérale d'origine canadienne pourraient connaître un grand succès dans la région. Le porc n'étant pas consommé dans la plupart des pays musulmans de la région, la volaille et l'agneau est habituellement une denrée alimentaire de base. Le secteur agroalimentaire n'est qu'un des marchés potentiels dans la péninsule. Je vais maintenant aborder avec vous les perspectives intéressantes qu'offre chacun des pays.

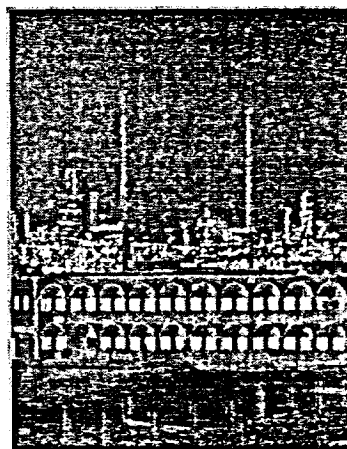
ARABIE SAOUDITE



Comme le Royaume d'Arabie saoudite détient environ 75% du PIB de la région, c'est le marché que les exportateurs canadiens devraient considérer en premier lieu. L'Arabie saoudite pourrait encore représenter 25% de la production mondiale de pétrole, mais l'époque des richesses sans limite est révolue, l'Arabie saoudite ayant été victime de la baisse des prix du pétrole et d'une forte croissance démographique. En fait, près de 60 % des Saoudiens ont moins de 19 ans. La tâche de préparer l'avenir de ces jeunes est énorme. L'Arabie saoudite doit enregistrer une croissance annuelle d'au moins 6 p. 100 seulement pour empêcher la hausse du taux de chômage. Cette croissance est donc tributaire de l'investissement étranger.

Investissement dans l'infrastructure

- ⇒ La croissance est tributaire de l'investissement étranger.
- ⇒ Grands projets énergétiques et hydriques
- ⇒ Développement des réserves de gaz
- ⇒ Fabrication
- ⇒ Construction



APPUYER SUR ENTER / RETOUR. C'est pourquoi le gouvernement a récemment adopté une loi relative à l'investissement étranger en vertu de laquelle la propriété étrangère dans les projets et les biens connexes peut atteindre 100%. Cette loi prévoit aussi une réduction de 35% de l'impôt sur les bénéfices des sociétés.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Un des éléments clés de la politique économique de l'Arabie saoudite consiste à attirer les investissements dans des projets d'infrastructure autres que pétrolières. Le gouvernement du pays a alloué à ces projets un budget de 15 milliards de dollars par année répartis sur plusieurs années. Au nombre de ces projets on retrouve la construction d'usines produisant 5 000 mégawatts d'électricité et 500 millions de gallons d'eau par jour. La demande d'électricité devrait augmenter de 4,5% chaque année d'ici 2020. Cela se traduira par des débouchés pour les entreprises canadiennes qui se spécialisent dans les services d'ingénierie, les transferts de technologies, la formation et la vente de matériel.

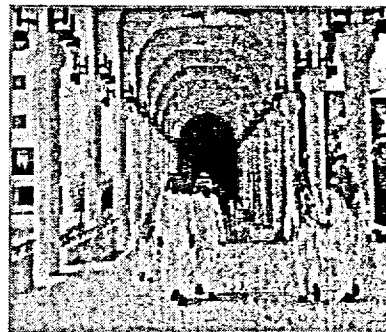
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Le développement des réserves nationales de gaz, qui sont au quatrième rang mondial, est au coeur du programme économique du Royaume d'Arabie saoudite. Celui-ci investit dans trois principaux projets gaziers 25 milliards de dollars américains, répartis sur les cinq à dix prochaines années. Ces dépenses permettront de compenser les fluctuations de prix de l'or noir. Les grands projets gaziers qui ont été attribués à des consortiums étrangers offrent des débouchés pour les entreprises canadiennes des domaines de l'ingénierie, de l'approvisionnement et de la construction agissant à titre de fournisseurs auprès de grandes sociétés pétrolières.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) est le deuxième groupe industriel de l'Arabie saoudite. SABIC cherche à étendre sa production et son marché à d'autres pays que l'Arabie saoudite. L'entreprise a formé des partenariats stratégiques en vue de diversifier sa production et d'élargir la gamme d'utilisateurs de la matière première qu'elle produit. Des investissements d'environ 11 milliards de dollars ont été annoncés dans des projets allant des engrais jusqu'aux métaux.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. C'est dans les secteurs de l'énergie, de la production d'électricité, du dessalement, de l'éducation, des routes et des chemins de fer que seront entrepris les plus importants projets de construction. Les fournisseurs de produits et de services à valeur ajoutée liés, notamment, à l'architecture auront la possibilité d'exporter leur production dans cette région et d'y former des coentreprises.

Des débouchés qui atteignent les milliard de dollars.

- ⇒ Services de santé
- ⇒ Éducation
- ⇒ Extraction minière
- ⇒ Environnement
- ⇒ Géomatique
- ⇒ Défense



APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Les Saoudiens bénéficient de soins de santé gratuits. Pour continuer à assurer l'accessibilité à ces services, le gouvernement doit développer sans tarder le réseau de soins de santé. Des débouchés particulièrement intéressants s'offriront aux entreprises canadiennes de divers secteurs, depuis les dispositifs médicaux jusqu'à la formation et la gestion.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Le gouvernement prévoit également investir quelque trois milliards de dollars canadiens dans 50 nouvelles écoles techniques. Il y aura alors accroissement de la demande à la fois de fournitures scolaires et de compétences techniques dans des domaines tels que l'élaboration de programmes d'études et l'enseignement assisté par ordinateur.

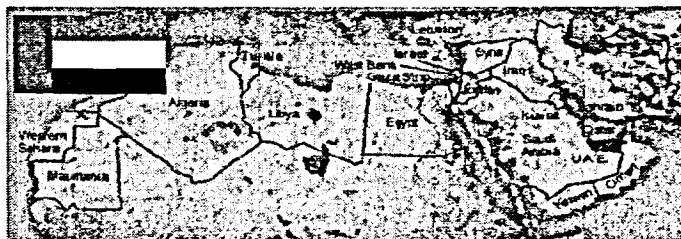
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. L'Arabie saoudite a de vastes projets pour son industrie minière, à commencer par le développement d'importantes réserves de phosphate et de bauxite dans le Nord. Le ministère du Pétrole et des Ressources minérales a identifié 1 273 sites contenant des minéraux utiles et 64 projets offrant des possibilités d'investissement.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Les exportateurs canadiens du secteur de l'environnement pourraient bénéficier de la demande de traitement d'un volume croissant de déchets solides, d'effluents urbains non traités et d'eaux usées industrielles. Les projets hydriques présentent eux aussi des possibilités dans les secteurs de l'ingénierie et de la construction, dont le travail électromécanique, de même que dans la modernisation et l'expansion du réseau.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Le Canada a une bonne réputation dans le domaine de la géomatique. Des occasions d'affaires s'offrent à moyen et à long terme dans le secteur des ressources naturelles, de même qu'auprès des ministères et des forces militaires.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. En 2001, environ 20,6 milliards de dollars américains, ou 11,7% du budget total du pays, auraient été alloués à la défense et à la sécurité nationale. On est en droit de supposer que l'Arabie saoudite maintiendra le rythme de ses dépenses militaires dans les années à venir. L'Arabie saoudite est aussi un excellent marché potentiel à long terme pour les entreprises canadiennes d'aviation militaire et civile.

ÉMIRATS ARABES UNIS



- ⇒ Un des pays les plus riches de la région du Golfe
- ⇒ Des réserves pétrolières évaluées à cent ans

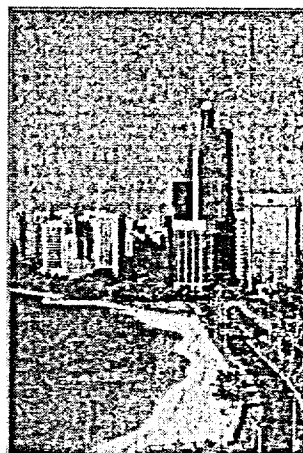
Dirigeons-nous maintenant vers les marchés intéressants du Golfe. Prenons par exemple les Émirats arabes unis, qui forment une fédération de sept émirats.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Il est estimé que les Émirats arabes unis, un des pays les plus riches de la région du Golfe, possèdent environ 9,7% des réserves mondiales de pétrole brut et approximativement 4,1% des réserves de gaz naturel.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Abou Dhabi est au premier rang des Émirats arabes unis pour ses réserves pétrolières, représentant environ 94% des réserves totales du pays. Aux niveaux actuels de production, les réserves pétrolières d'Abou Dhabi sont évaluées à plus de cent ans. L'Abu Dhabi National Oil Company a des projets en cours évalués à 8 milliards de dollars américains.

Assurer la prospérité après l'épuisement du pétrole

- ⇒ Zones de libre-échange
- ⇒ Doubaï : centre de commerce
- ⇒ Tourisme
 - ▣ Hôtels de luxe
 - ▣ Restaurants



Le pétrole et le gaz ne sont qu'un des éléments d'une économie beaucoup plus riche.

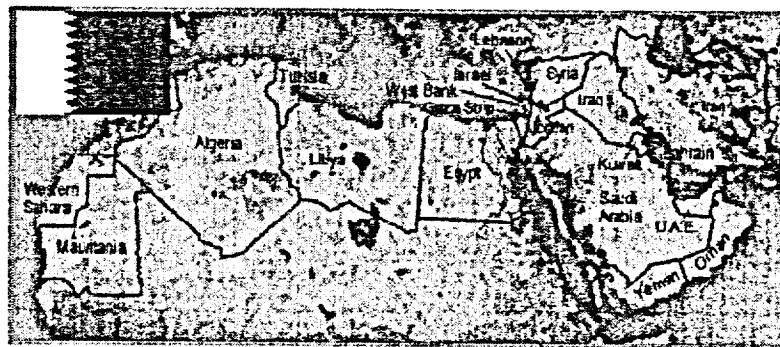
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Voie d'accès au Moyen-Orient et à l'Asie, les dix zones de libre-échange des Émirats arabes unis sont des centres de commerce et de réexportation dûment établis. L'infrastructure de réexportation, dont les aéroports et les ports de mer, est constamment modernisée et agrandie. On peut aussi mentionner le Dubai Marina Project, nouvelle ville sur une voie navigable artificielle, conçue et gérée par HOK Canada. Les lignes aériennes des Émirats arabes unis ont récemment signé une entente de dix ans, évaluée à plus de 100 millions de dollars, avec l'entreprise canadienne CAE en vue de la construction et de l'exploitation en commun d'un nouveau centre de formation de pilotage au Doubaï.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Doubaï est le centre régional du commerce et du tourisme, la plus grande zone de libre-échange et le plus grand port de la région du Golfe. Doubaï a, de plus, une longueur d'avance sur les autres émirats du fait qu'il a déjà pris des moyens d'action pour assurer sa prospérité après l'épuisement des ressources pétrolières.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Une bonne stratégie pour percer dans la région consiste à pénétrer l'important secteur des hôtels et des restaurants. C'est l'industrie de la restauration qui a connu la plus forte croissance dernièrement, cette dernière ayant été elle-même provoquée par le développement de l'industrie hôtelière qui doit répondre aux besoins d'un marché touristique en expansion. La plupart de ces grands hôtels de luxe sont dotés de commerces de détail qui vendent un très grand nombre de produits alimentaires de qualité.

Ouverts sur le monde et préoccupés par leur avenir, les Émirats arabes unis constituent un marché intéressant pour les entrepreneurs canadiens, surtout si l'on tient compte du fait que cette région du monde ne semble pas touchée par un manque de capitaux. Les Émirats arabes unis demeurent au contraire un des principaux marchés d'investissement dans le monde.

QATAR



Tournons-nous maintenant vers le Qatar. C'est peut-être le plus petit pays de la péninsule par sa superficie mais il vient en huitième place dans le monde pour sa richesse.

Huitième économie mondiale

- ⊖ Réserves abondantes de gaz naturel
- ⊖ Croissance des industries des hydrocarbures
- ⊖ Communications sans fil et technologies de l'information
- ⊖ Investissement visant à moderniser l'infrastructure
- ⊖ Projet d'enseignement canadien



APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Le Qatar s'est placé au troisième rang mondial pour les réserves de gaz naturel, lesquelles dépassent sept billions de mètres cubes, après qu'on y a fait la découverte du plus grand champ en mer de gaz naturel non associé.

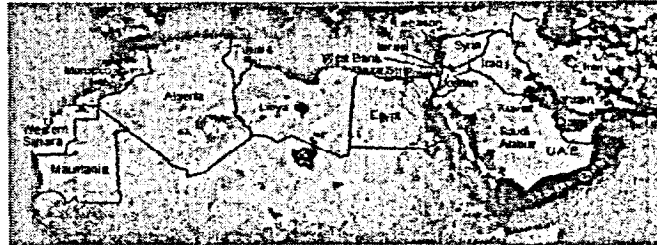
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. La série d'accords de partage de la production que le Qatar a conclus avec des sociétés pétrolières et gazières étrangères a permis à l'industrie des hydrocarbures d'attirer des investissements étrangers, rendant possible une nouvelle croissance et une activité économique accrue. Les compagnies canadiennes de pétrole, notamment Talisman et EnCana, sont déjà activement impliquées dans le marché.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Les dirigeants du Qatar ont décidé de miser sur les solutions informatiques pour assurer la prospérité du pays. Au nombre des projets liés aux technologies de l'information et aux communications sans fil se trouve la modernisation des trois stations terrestres de télécommunication par satellite et des stations de communications maritimes navire-terre.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Des projets financés par d'énormes investissements et visant à moderniser l'infrastructure du Qatar sont déjà en branle. Par exemple, les travaux liés à la construction d'un nouvel aéroport international qui desservira de cinq à six millions de passagers par année ont été amorcés.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Le Qatar est, de toute évidence, ouvert sur le monde, donc au Canada. Le Qatar a d'ailleurs signé l'an dernier un contrat avec Terre-Neuve et le *College of the North Atlantic*, du Labrador, en vue de fonder et de gérer un institut technique. Il s'agira du plus important projet d'enseignement international jamais réalisé au Canada.

KOWEÏT, BAHREÏN, OMAN, YÉMEN



- ▬ Koweït
- ▮ Bahreïn
- ▨ Oman
- ▭ Yémen

Je ne pourrais conclure mon exposé, sans vous parler de ces quatre pays; il va sans dire qu'il s'agit de marchés plus petits, quoique intéressants en eux-mêmes.

Koweït et Bahreïn

⇒ Koweït

- 10 % des réserves pétrolières mondiales
- Privatisation



⇒ Bahreïn

- Économie diversifiée
- Libéralisation des lois commerciales
- Secteur des technologies en croissance



APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Avec des réserves de 94 milliards de barils de pétrole brut, le Koweït possède environ 10% des réserves mondiales prouvées de pétrole, pouvant lui durer encore cent ans au niveau actuel d'extraction. Le Koweït pompe plus de deux millions de barils de pétrole par jour et a l'intention de porter cette capacité à plus de trois millions de barils d'ici 2005.

Les taux de croissance ont retrouvé leurs niveaux habituels depuis la période de reconstruction qui a suivi la guerre du Golfe. Pour mieux combattre le ralentissement économique le gouvernement a proposé de privatiser certains services publics, dont les télécommunications, de réduire les subventions et de libéraliser les règles en matière d'investissement étranger direct.

APPUYER SUR ENTER / RETOUR. L'économie de Bahreïn est relativement diversifiée. Dans ce pays, la production nationale d'aluminium est importante et les secteurs du tourisme et des services financiers sont performants. La production pétrolière n'y est que de quelque 40 000 barils par jour mais les réserves devraient durer jusqu'en 2015. Par ailleurs, l'actuelle libéralisation des lois commerciales de Bahreïn, l'essor du secteur des télécommunications et les nouveaux projets dans le secteur des services financiers stimuleront encore plus la croissance de l'activité économique.

Oman et Yémen

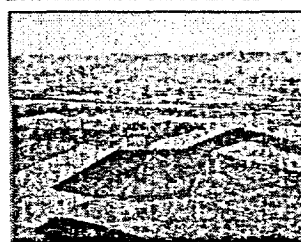
⇒ Oman

- Grands projets gaziers en cours
- Perspectives commerciales pour les exportateurs de technologies pétrolières



⇒ Yémen

- Conseil de coopération du Golfe



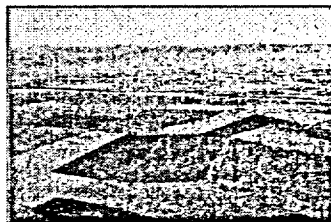
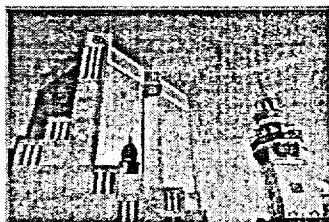
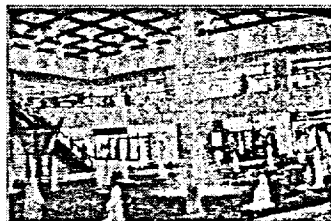
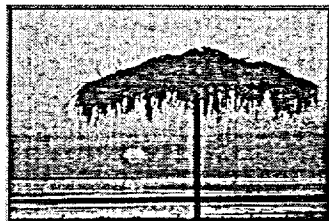
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Les réserves de gaz d'Oman oscilleraient autour de 30 millions de pieds cubes et ces estimations devraient être revues à la hausse compte tenu des découvertes récentes. Un grand projet d'expansion des installations gazières en amont et de construction de pipelines est en cours.

Le pétrole d'Oman est difficile à extraire par comparaison avec celui de ses voisins du Golfe. Les plus vieux champs pétrolifères nécessitent les techniques de récupération les plus récentes et il existe de bonnes perspectives commerciales pour les exportateurs de technologies d'exploration novatrices. Comme l'infrastructure pétrolière d'Oman vieillit, le matériel pétrolier aura besoin d'être régulièrement remplacé.

En privilégiant la diversification de l'économie du Sultanat d'Oman, le gouvernement a ouvert celle-ci à une plus grande participation étrangère et accorde la préférence aux coentreprises, en particulier dans le secteur de l'industrie. Le gouvernement est favorable aux investisseurs pouvant offrir des technologies et une formation aux citoyens du pays.

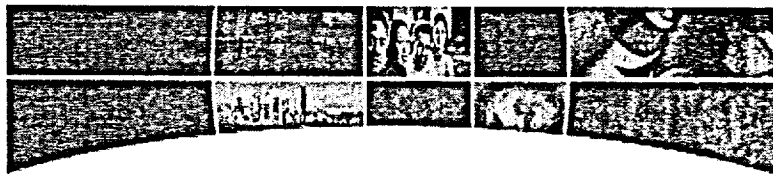
APPUYER SUR ENTER / RETOUR. Le Yémen, marché étroit pour certaines entreprises canadiennes, a indiqué qu'il souhaitait se joindra aux autres États de la péninsule Arabique comme membre du Conseil de coopération du Golfe (CCG), organisme régional qui a accepté d'imposer un droit de douane commun de 5 p. 100 d'ici 2003, de créer une union douanière et de se doter d'une seule devise d'ici 2010. Les entreprises canadiennes de gaz et de pétrole, notamment Nexen, jouent déjà un rôle significatif dans l'économie du Yémen grâce à leurs opérations de production de pétrole.

Contacts et visites



Il y a, dans cette partie du monde, des façons bien précises de faire des affaires qui peuvent sembler étrangères aux exportateurs canadiens. Or, il suffit de se rendre régulièrement dans cette région pour se familiariser avec ces méthodes. Un bon moyen pour les exportateurs canadiens de s'implanter sur ce marché consiste à effectuer plusieurs voyages d'affaires dans la région. Ces rencontres en personne peuvent faire la différence entre le succès et l'échec. Il leur est conseillé d'apporter des échantillons de leurs produits et des brochures d'information. Ils doivent par ailleurs être disposés à discuter de leurs prix.

Le travail d'équipe en vue de l'exportation



- ⇒ Ambassades du Canada
- ⇒ Centre des occasions d'affaires internationales du MAECI
- ⇒ www.infoexport.gc.ca

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Les ambassades du Canada dans la région peuvent aider les exportateurs à comprendre les réglementations en vigueur et à s'y conformer, de même qu'à choisir un bon agent qui parle la langue du pays et en connaît la culture.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La Section commerciale examine chaque jour les appels d'offres et les occasions d'affaires et signale les possibilités particulièrement intéressantes au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'ambassade transmet des avis directement aux entreprises canadiennes ayant exprimé leur intérêt.

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. À la Direction du Maghreb et de la péninsule Arabe du MAECI, il y a des délégués commerciaux responsables des relations commerciales dans la région. Un bon point de départ pour votre collecte d'information, ce sont les renseignements accessibles en ligne, dont les études de marché détaillées fournies sur le site Web InfoExport du MAECI. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a le savoir-faire dont vous avez besoin au Canada et sur le terrain pour démarrer en affaires.

EDC, CCG



EDC

**Export Development Canada
Exportation et développement Canada**



**Canadian
Commercial
Corporation**

**Corporation
Commerciale
Canadienne**

APPUYER SUR ENTER/RETOUR. Exportation et développement Canada offre un précieux avantage concurrentiel aux entreprises dont les clients ont besoin de financement, ou encore lorsqu'il est nécessaire d'obtenir une assurance.

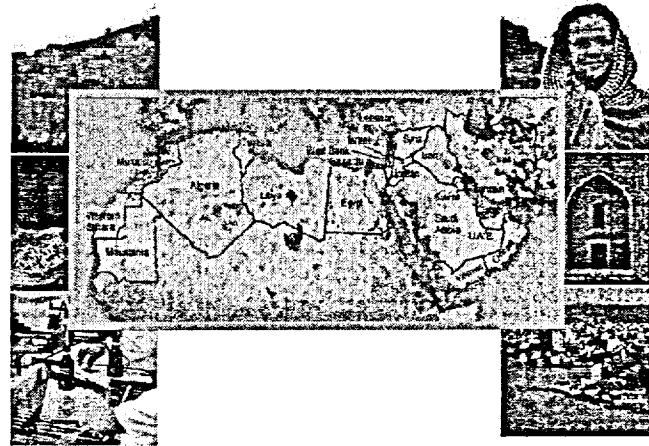
APPUYER SUR ENTER/RETOUR. La Corporation commerciale canadienne peut jouer le rôle de principal entrepreneur au nom des petites et moyennes entreprises canadiennes, les rendant ainsi plus dignes de foi auprès des sociétés et des organismes gouvernementaux étrangers.

Conseil de commerce canado-arabe



De plus, je vous recommande fortement de communiquer avec le Conseil de commerce canado-arabe qui exerce ses activités dans le cadre du réseau national des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, principal réseau d'entreprises du Canada. Au cours des années, le CCCA a établi des relations cordiales et mutuellement avantageuses avec la plupart des chambres de commerce et de l'industrie de la région de la péninsule arabe.

Possibilités à exploiter



La péninsule arabe est une région qui offre des occasions uniques. Des entrepreneurs canadiens d'avant-garde dans les domaines du pétrole, du gaz et des télécommunications et dans d'autres secteurs de pointe ont aidé le Canada à acquérir la réputation de fournisseur de technologie et de savoir-faire technique de classe mondiale. Ces perceptions du Canada donnent à toute entreprise canadienne un avantage concurrentiel inhérent. Les fausses perceptions de la région sont ce sur quoi les entreprises canadiennes risquent d'achopper.

J'espère que ce survol vous a donné une meilleure idée des possibilités qu'offre chacun des pays de la péninsule arabe. S'il y a un élément que je souhaiterais que vous reteniez avant que nous nous quittions, ce sont les nombreux avantages qu'il y a à faire des affaires dans la région.



Le site Web du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord du MAECI est également une source d'information pour les investisseurs. Rendez-vous sous la rubrique **Commerce et investissements**. Vous y rencontrerez le document **Faire des affaires au Moyen-Orient** qui vous renseignera sur la façon dont vos partenaires, associés ou clients de la région abordent la réalité tant sur les plans commercial que social. Dans la section **Données statistiques sur le commerce** vous trouverez des statistiques sur les exportations et les importations canadiennes vers la région. **Le service des délégués commerciaux du Canada** vous donnera accès à des études de marchés par pays. Enfin, le bulletin électronique **Rendez-Vous Moyen-Orient**, publié six fois par année, vous informera sur les débouchés commerciaux, les événements et les activités dans la région.

http://www.dfait-maeci.gc.ca/middle_east/menu-fr.asp



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Canada

[English](#)

[Contactez-nous](#)

[Aide](#)

[Recherche](#)

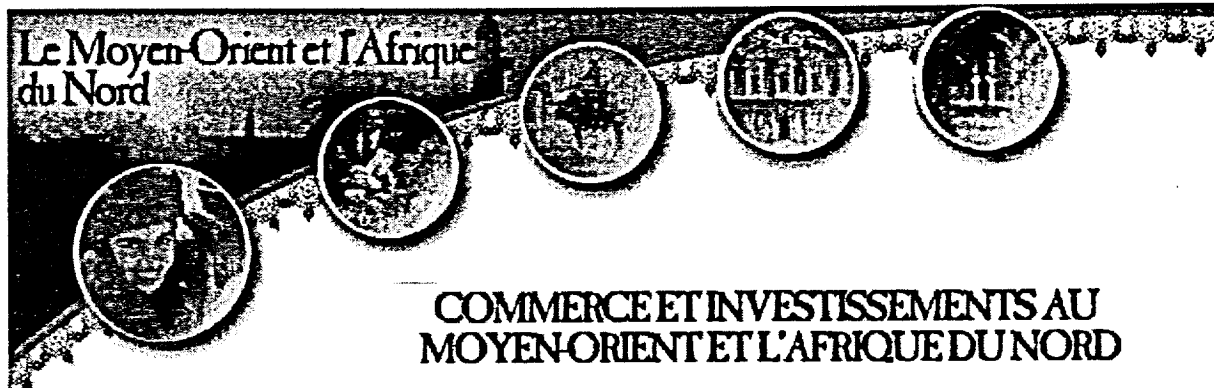
[Site du Canada](#)

[Accueil MAECI](#)

[Médias](#)

[Ambassades et consulats](#)

[À notre sujet](#)



COMMERCE ET INVESTISSEMENTS AU MOYEN-ORIENT ET L'AFRIQUE DU NORD

[ACCUEIL](#)

[PAYS](#)

[COMMERCE ET
INVESTISSEMENTS](#)

[AMBASSADES À
L'ÉTRANGER](#)

[VOYAGE ET TOURISME](#)

[PROCESSUS DE PAIX
AU MOYEN-ORIENT](#)

[NOUVELLES](#)

[AMBASSADES EN
LIGNES](#)

[CONSEILS AUX
VOYAGEURS](#)

[LIENS UTILES](#)

- [Faire des affaires - Moyen-Orient](#)
- [Données statistiques sur le commerce](#)
 - [Statistiques commerciales de janvier à décembre 2002](#)
(Cliquez ici pour la version image de ce document)
 - [Exportations-Importations, classement régional \(figures révisées 2002\)](#)
 - [Archives](#)
- [Le Service des délégués commerciaux du Canada et nos études du marché \(par pays\)](#)



[Rendez-Vous
Moyen-Orient
\(parutions antérieures\)](#)

Dernière mise à jour :
2003-04-08

[Haut de page](#)

[Avis importants](#)

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01024666 1

DOCS
CA1 EA 2003C57 FRE
Outils de communication et de
sensibilisation : Maghreb et
Peninsule arabique. --
16839249

