

CAL  
EA675  
82S11f  
c.1  
DOCS.

.61939683(F)



**Plan d'expansion des exportations  
canadiennes**

**ARABIE  
SAOUDITE**



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

**PLAN D'EXPANSION  
DES EXPORTATIONS CANADIENNES  
EN ARABIE SAOUDITE**

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES

Gouvernement du Canada  
Ministère des Affaires extérieures

Septembre 1982

43-237-248

## AVANT-PROPOS

Le "Plan d'expansion des exportations canadiennes en Arabie Saoudite" a été préparé en vue d'aider les exportateurs intéressés à établir ou à développer des liens commerciaux avec ce pays. L'analyse de ce marché servira à orienter les activités d'expansion que le ministère des Affaires extérieures projette d'entreprendre en Arabie Saoudite durant les deux ou trois prochaines années. Au cours de l'élaboration de ce programme, nous avons également consulté les gouvernements provinciaux qui, eux aussi, appuient de façon active les exportateurs canadiens. Loin d'épuiser tous les domaines d'intérêt canadiens ni toutes les possibilités qui existent en Arabie Saoudite, le Plan identifie certains débouchés importants dans plusieurs secteurs où les fournisseurs canadiens ont déjà fait leurs preuves.

Le Plan comprend trois parties. Le "Sommaire" passe brièvement en revue les relations commerciales entre le Canada et l'Arabie Saoudite en faisant ressortir les principales possibilités commerciales pour chacun des secteurs industriels inclus dans le Plan. La Partie I, "Aperçu du marché", porte sur les relations bilatérales entre les deux pays ainsi sur que les conditions politiques et socio-économiques qui existent en Arabie Saoudite. Elle renferme des renseignements particulièrement utiles à celui qui veut avoir une introduction générale au contexte dans lequel se déroulent les relations commerciales entre le Canada et l'Arabie Saoudite. La Partie II, "Débouchés et programmes de commercialisation sectoriels", intéressera tout spécialement les entreprises qui fournissent déjà des biens et des services aux secteurs choisis.

PLAN D'EXPANSION DES EXPORTATIONS EN ARABIE SAOUDITE

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
SOMMAIRE .....	i
PLAN D'ACTION	
I. APERÇU DU MARCHÉ	
Objectifs .....	1
Relations entre le Canada et l'Arabie Saoudite .....	2
Caractéristiques du marché saoudien .....	3
Commerce du Canada avec l'Arabie Saoudite .....	10
Éléments d'une politique commerciale .....	11
Mécanismes d'expansion du commerce canadien .....	11
II. DÉBOUCHÉS ET PROGRAMMES DE COMMERCIALISATION SECTORIELS ....	
1. Pétrole et industries pétrochimiques connexes .....	13
2. Céréales, graines oléagineuses et dérivés .....	25
3. Matériel et services de télécommunication .....	33
4. Matériel et services de défense .....	41
5. Matériel d'énergie électrique .....	45
TABLEAUX ET ANNEXES .....	53

## SOMMAIRE

### Objectif

Le thème fondamental autour duquel s'articule la "Stratégie d'exportation du Canada pour les années 80", ainsi que l'a approuvée le Comité du Cabinet sur le développement économique, est la sélection de marchés ainsi que l'importance accrue accordée aux efforts de commercialisation de l'exportation canadienne et à leur coordination. De ce fait, le gouvernement se trouve à reconnaître le rôle critique que joue le secteur privé, et il l'invite, de même que les gouvernements provinciaux, à prendre part aux activités qui permettront de réaliser l'objectif d'expansion de la part canadienne du marché saoudien.

En raison de sa demande croissante de matériel, de technologie et de matières premières, l'Arabie Saoudite offre d'intéressantes possibilités commerciales à l'industrie du Canada. Jusqu'ici, la pénétration commerciale canadienne a été relativement faible compte tenu du fait que le montant total des importations en 1980 était de l'ordre de 29,4 milliards de dollars américains, soit une hausse de 27,7 % par rapport à l'année précédente. La même année, les exportations du Royaume, soit principalement des produits pétroliers, ont atteint une valeur de 106,7 milliards de dollars américains. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Arabie Saoudite sont passés de 821 millions de dollars, en 1977, à un niveau respectable de 2,73 milliards en 1981. Cette hausse est sans aucun doute attribuable à l'augmentation des exportations pétrolières vers le Canada, mais les exportations canadiennes elles-mêmes ont plus que triplé depuis 1977 puisqu'elles sont passées de 109 à 456 millions de dollars en 1981.

Afin de profiter des nouveaux débouchés commerciaux qu'offre l'Arabie Saoudite, les exportateurs canadiens, aidés dans la mesure du possible par les pouvoirs publics, devront regrouper et coordonner leurs efforts de commercialisation.

Compte tenu de cet objectif, le présent document vise à:

- i) orienter les mesures et l'affectation des ressources du gouvernement fédéral en mettant au point un programme efficace d'aide aux exportateurs et en créant un environnement propice à l'expansion des exportations canadiennes en Arabie Saoudite;
- ii) énoncer un programme de commercialisation pour exploiter les débouchés possibles et permettre aux exportateurs canadiens de surmonter les contraintes auxquelles ils doivent faire face dans leurs échanges avec l'Arabie Saoudite;
- iii) identifier les domaines où il y aurait lieu de regrouper les exportations, et encourager d'une manière concrète le secteur privé pour qu'il saisisse ces possibilités; et

- iv) prévoir un foyer de coordination des efforts de commercialisation entrepris par les gouvernements fédéral et provinciaux pour appuyer les initiatives du secteur privé.

#### Historique des initiatives commerciales entreprises par le Canada

C'est en 1973 que le Canada a établi des relations diplomatiques avec le Royaume de l'Arabie Saoudite. L'année suivante il ouvrait une ambassade à Djeddah. En 1978, Bell Canada a obtenu un contrat de gestion de cinq ans d'une valeur de 1,2 milliard de dollars en vue d'établir un réseau de télécommunication moderne et efficace dans le Royaume. En plus de se manifester par des échanges commerciaux habituels, cette relation a pris la forme de visites au niveau des autorités respectives des deux pays. Par exemple, le premier ministre Trudeau s'est rendu en Arabie Saoudite en 1980, suivi, en avril 1981, du ministre du Commerce, Ed Lumley, et, en janvier 1982, du ministre de l'Énergie, Marc Lalonde. De hautes instances saoudiennes sont également venues au Canada ces dernières années, y compris le cheikh Yamani, le ministre Kayal, le demi-frère du roi, le prince Nawaf et son neveu le prince Salmem.

Le Royaume a également reçu plusieurs missions provinciales, surtout de l'Ontario et du Québec mais aussi de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, ainsi que des missions fédérales concernant spécialement la pêche, les produits alimentaires et le matériel de défense. Par ces visites, les Canadiens ont tenté de démontrer l'importance qu'ils attachent à l'Arabie Saoudite en tant que partenaire commercial. Les échanges techniques sont en outre chapeautés par une Commission économique mixte (CEM). La CEM, qui s'est réunie en 1976, en 1978 et en 1980, est chargée de canaliser les compétences canadiennes vers les projets saoudiens prioritaires notamment dans les domaines de la télécommunication, des transports et de l'éducation.

Bien que les exportations canadiennes vers l'Arabie Saoudite n'aient atteint que 455 millions de dollars en 1981, dont 80 % en produits manufacturés, les Canadiens assurent une présence professionnelle importante dans ce pays. En effet, il y a en Arabie Saoudite quelque 5 000 ressortissants canadiens qui travaillent principalement dans des domaines techniques. La SNC, par exemple, fait fonction de surveillant-conseil pour un projet d'électrification rurale, dans la région de Qassim, d'une valeur de 1 milliard de dollars. La firme Watts, Griffis et McQuat sert d'expert-conseils permanent auprès de la direction des minéraux du ministère du Pétrole. Cansult exerce depuis de nombreuses années des fonctions d'expert-conseils et d'entrepreneur de travaux municipaux dans le pays. Toute une brochette d'entreprises canadiennes participent à des initiatives conjointes ou exercent des rôles d'experts-conseils, ce qui ne fait qu'accentuer la présence du Canada en Arabie Saoudite.

La population du pays possède désormais des aptitudes et des compétences importantes. En outre, un des objectifs du plan quinquennal national est de relever le niveau des compétences techniques et de gestion. Dans ce contexte, les autorités saoudiennes estiment d'une grande importance d'envoyer leurs jeunes étudier dans des institutions étrangères, notamment au Canada, tant au niveau des études professionnelles qu'au niveau du troisième cycle. Compte tenu du respect qu'inspirent les compétences médicales et scientifiques des Canadiens, on pourrait facilement augmenter le nombre d'étudiants saoudiens au Canada, ce qui serait à l'avantage de nos relations futures.

Les autorités saoudiennes cherchent de plus en plus à faire participer la population à des initiatives conjointes, des projets d'organismes et des marchés de services techniques afin de lui permettre d'acquérir l'expérience et les compétences qui vont de pair avec le développement du pays. Certaines entreprises canadiennes se sont pour leur part rendu compte qu'il était avantageux d'entreprendre des projets conjoints au titre desquels le partenaire saoudien procure les capitaux et les contacts nécessaires tandis que le Canada fournit les compétences, le matériel et les services de gestion. Bien qu'il ait évidemment fallu choisir les partenaires avec soin, cette nouvelle orientation a permis d'implanter tout un éventail de moyens de fabrication dans le Royaume, où prévalent diverses mesures de protection comme un traitement préférentiel pour les contrats et des droits de douane sur les produits importés concurrentiels pouvant aller jusqu'à 20 %. On fait aussi souvent appel, pour ces travaux, à la main-d'oeuvre d'un pays tiers à des taux de rémunération qui sont nettement plus avantageux que ceux de l'Amérique du Nord et de l'Europe.

Les organismes saoudiens ont également conclu des accords de collaboration entre gouvernements avec des organismes étrangers dans le but de relever le niveau de compétence technologique du pays. En ce qui concerne le Canada, ces accords relèvent de la Commission économique mixte et ont touché le domaine de la gestion du spectre, par l'entremise du ministère fédéral des Communications; les mécanismes de télédétection, grâce au ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources; le domaine de la recherche et de la technologie agricoles, grâce aux installations d'Agriculture Canada, et enfin le contrôle de l'aviation civile, par l'intermédiaire du ministère fédéral des Transports. Tous ces accords de transfert de technologie sont un moyen d'introduire sur le marché saoudien du matériel conçu et fabriqué au Canada.

#### Débouchés futurs

En 1981, l'Arabie Saoudite a importé des biens d'une valeur de 34,79 milliards de dollars américains, ce qui laisse à un grand nombre d'exportateurs canadiens la chance d'obtenir ou d'accroître leur part

du marché. On a par ailleurs jugé que le Canada devrait surtout chercher à répondre aux besoins des Saoudiens dans les domaines suivants:

- i) télécommunication
- ii) matériel pétrolier et gazier
- iii) matériel de production et de transmission d'énergie électrique
- iv) matériel et services de défense.

Il ne faudrait pas pour autant attacher moins d'importance aux débouchés dans les matières premières ou semi-transformées destinées aux nouvelles industries saoudiennes, ou laisser pour compte les possibilités de commercialisation qui apparaissent constamment.

Les domaines suivants revêtent un intérêt secondaire pour les exportateurs canadiens: I. exploitation minérale, II. éducation, III. agriculture et IV. industries légères.

#### I. L'exploitation minérale

Le plan quinquennal 1981-1985 de l'Arabie Saoudite insiste sur l'importance de développer l'industrie des métaux et des minéraux non ferreux du pays. Ce projet a été confié au directeur général des Ressources minérales, établi à Djeddah et rattaché au ministère du Pétrole. La Commission géologique américaine travaille dans ce pays depuis de nombreuses années, ce qui a permis de constituer des effectifs de géologues et de géophysiciens saoudiens. La BRGM française a pour sa part fourni l'aide technique qui a permis d'établir deux filiales de la Petromin qui s'occupent de travaux de forage et d'enquêtes géophysiques. En outre, des marchés d'aide technique ont récemment été adjugés à la Rio Tinto Zinc et à la British Steel Corporation. On sait, depuis l'antiquité, que le sous-sol de l'ouest du pays cache des dépôts de métaux, par exemple d'or, de cuivre, de plomb, de zinc, d'argent et de fer. Toutefois, l'on ne sait pas s'il s'en trouve en qualité et en quantités suffisantes pour justifier des travaux d'exploitation.

Le code minier prévoit trois étapes de mise en valeur, exigeant tour à tour un permis de reconnaissance, un acte de prospection et un bail minier. Petromin tient à participer, normalement pour la moitié des travaux, aux deux dernières étapes. En plus des travaux qui ont déjà été mis en chantier dans l'ouest du pays, Petromin envisage, dit-on, les possibilités, purement théoriques à l'heure actuelle, qu'offre la découverte de métaux dans les roches sédimentaires de la province orientale et le lit de la mer Rouge. On sait en outre qu'il existe dans le Nord d'importants dépôts de minéraux non métalliques, en l'occurrence de phosphate, et l'on exploite déjà d'importantes carrières de pierre calcaire et de gypse destinés au bâtiment.



Il importera, dans ce contexte, de faire le relevé des roches sédimentaires et phanérozoïques des régions centrales et orientales, d'exécuter des études de géomorphologie, de faire la classification des formations du bouclier arabe et d'entreprendre une étude du plan et du plateau côtier de la mer Rouge. (Voir à l'annexe A la liste des exploitations minières existantes et nouvelles.)

## II. L'éducation

La priorité accordée, en vertu du plan quinquennal actuel, à l'éducation et à la formation, ouvre d'importantes perspectives aux sociétés canadiennes. L'on accorde à ce titre une importance toute particulière aux études supérieures spécialement dans les domaines du génie, de la science, de la médecine, du commerce et de l'administration ainsi qu'à la formation professionnelle. L'État saoudien a affecté à ce chapitre 38 milliards de dollars pour les cinq années prévues dans le Plan. Étant donné que les Saoudiens tentent de diversifier leurs fournisseurs pour qu'ils ne soient plus exclusivement américains et britanniques, les Canadiens se trouveront très bien placés pour vendre du matériel de laboratoire de langues et de sciences ainsi que des programmes audio-visuels. Les échanges interfacultés et les projets de recherche conjoints contribueront par ailleurs au resserrement des liens avec le monde occidental.

## III. L'agriculture

Étant donné que l'Arabie Saoudite tente de devenir autonome en matière agricole, ce marché pourrait constituer un défi particulièrement intéressant pour les exportateurs canadiens. À l'heure actuelle, le pays importe de 80 à 90 % de ses denrées alimentaires. Le Canada est entré tardivement sur ce marché hautement concurrentiel mais sa part pourrait être graduellement augmentée grâce à des sociétés qui offrent tout un éventail de produits agricoles et alimentaires. En outre, on semble entreprendre de plus en plus de projets dans les domaines de l'industrie laitière et de l'élevage de la volaille. Déjà, 12 exploitations laitières ont été établies et l'on envisage d'en ouvrir 16 autres. Compte tenu de l'objectif de l'Arabie Saoudite de réduire le volume de ses importations, les Saoudiens qui participent, de concert avec les sociétés étrangères, à des initiatives conjointes peuvent emprunter des montants importants. La production de blé est un autre domaine important, mais si l'Arabie Saoudite compte porter sa production céréalière à 60 000 hectares, elle devra utiliser de plus en plus d'engrais et de variétés de graines.

## IV. L'industrie légère

Une des priorités du gouvernement saoudien est d'assurer l'expansion de l'entreprise privée, avec participation, s'il y a lieu, de l'État à de grands projets. Créé en 1974, le Fonds de développement industriel

de l'Arabie Saoudite vise à appuyer et à promouvoir le développement industriel du Royaume et, à cette fin, fournit la moitié des capitaux requis aux projets approuvés. Les prêts peuvent être accordés pour une période allant jusqu'à 15 ans, compte tenu des besoins du projet et des mouvements de trésorerie prévus. L'emprunteur assume seulement un droit administratif qui couvre la prestation des services, y compris le traitement et le contrôle des prêts.

Depuis le Deuxième plan, le secteur privé a progressé à un rythme remarquable; les contraintes que ce développement a imposées à des ressources limitées expliquent en partie les retards des programmes gouvernementaux. Toutefois il est indéniable que l'activité manufacturière, surtout dans les industries du ciment et des matériaux de construction, a connu une expansion considérable. La transformation alimentaire est un autre secteur en plein essor. Signalons en outre que l'usine de montage de camions, à laquelle la Daimler-Benz est associée, est désormais opérationnelle. Le gouvernement a déjà publié une liste d'industries qui lui ont présenté des requêtes et auxquelles il est disposé à accorder des permis. Il est toutefois fort probable que certains des requérants soient encore à la recherche de partenaires étrangers pouvant fournir les compétences techniques et de gestion nécessaires.

#### Stratégie globale

Le programme d'expansion des débouchés en Arabie Saoudite prévoit tout un éventail de mécanismes de promotion commerciale dont se servira le gouvernement fédéral pour aider les sociétés canadiennes à saisir les possibilités d'exportation que présente le marché en plein essor de ce pays du Moyen-Orient. Ces mécanismes, qu'on a définis après avoir évalué les contraintes et les besoins existants, visent à accroître la pénétration des biens et services canadiens en Arabie Saoudite. Le plan d'action qui suit ce sommaire donne un aperçu de nos initiatives commerciales.

L'Arabie Saoudite accepte de plus en plus le recours aux expositions comme moyen de commercialisation. On se servira donc beaucoup du Programme des foires et des missions. L'appui accordé en vertu du PDME-C sera augmenté afin de permettre une plus grande participation de la part de l'industrie. On appuiera en outre fortement les projets présentés en vertu du PDME-F, qui permet aux sociétés de poursuivre leurs travaux d'étude et d'expansion des marchés dans le Royaume. Enfin, on encouragera les missions commerciales fédérales et provinciales, surtout celles qui ont une spécialisation industrielle.

Le programme des foires et des missions pour 1982-1983 a été arrêté en tenant compte des allocations prévues au titre du développement commercial avec l'Arabie Saoudite. D'autres activités, en plus des expositions et missions à venir, sont proposées pour répondre à des

besoins qui ont été reconnus. L'évaluation financière de ces projets, eu égard au budget, sera faite plus tard. Suite aux échanges réguliers entre les ministères concernés et aux consultations avec les provinces et le secteur privé, il est possible que l'on ajoute ou annule des projets.

La Direction du Moyen-Orient (du Bureau des affaires d'Afrique et du Moyen-Orient des Affaires extérieures), l'Ambassade et les directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale seront les principaux responsables chargés de faciliter la mise à exécution du programme d'expansion des exportations, mais la réalisation des objectifs dépendra dans une large mesure de la coordination et de la collaboration de tous les ministères fédéraux et des gouvernements provinciaux intéressés, ainsi que de la participation active des entreprises et de l'industrie canadiennes. C'est dans cet esprit que l'on a déjà consulté les gouvernements provinciaux et d'autres ministères fédéraux afin de formuler cette stratégie. Les autorités commerciales ont également discuté avec les hommes d'affaires pour s'assurer que le Plan tienne bien compte des vues du secteur privé. Compte tenu de ce regroupement d'efforts et du ferme engagement à réaliser cet objectif, tout porte à croire que le Canada peut grandement accroître sa part du marché saoudien.

Résumé du plan d'action pour l'Arabie Saoudite

Mise à exécution

Activités et initiatives

Activités  
permanentes

Mettre sur pied des missions commerciales chargées d'explorer des stratégies, de concert avec des acheteurs principaux, des entrepreneurs et d'éventuels partenaires à des initiatives conjointes.

Continuer à aider les entreprises canadiennes à saisir les débouchés qui s'offrent à elles dans le développement et la gestion du secteur de la manutention et du traitement des grains.

Réserver des places, dans les cours qui seront donnés à l'avenir par l'Institut international du Canada pour le grain, aux employés de l'industrie saoudienne de la farine et des céréales.

Tirer partie de la possibilité de promouvoir les communications sol-air et le matériel de navigation, vu la signature de l'accord sur la prestation aux Saoudiens de services de formation technique en contrôle de la circulation aérienne.

Dresser, à l'intention des sociétés canadiennes intéressées, une liste d'associés et d'agents saoudiens éventuels.

1982-1983

Organiser une visite au Canada de l'agent commercial de l'Ambassade chargé du secteur pétrolier et gazier pour discuter avec les sociétés canadiennes des possibilités, des contraintes et des pratiques commerciales de l'Arabie Saoudite.

Dresser une liste de possibilités et d'initiatives conjointes éventuelles dans le domaine du pétrole et du gaz naturel.

Entreprendre des missions dirigées par des hauts fonctionnaires du commerce et destinées à promouvoir la technologie canadienne et à présenter des entreprises canadiennes aux autorités gouvernementales et aux dirigeants du secteur du pétrole.

Mettre sur pied, à l'intention de l'Arabie Saoudite, une mission portant sur le traitement du pétrole et du gaz et les services connexes.

Encourager les fabricants canadiens à participer à la Foire de Bagdad.

Mise à exécution

Activités et initiatives

1982-1983

Entreprendre une mission destinée à l'Arabie Saoudite sur les poissons et les denrées alimentaires transformés.

Avoir un stand d'information au Salon saoudien du foyer et des loisirs.

Promouvoir la compétence canadienne au Salon des communications du Moyen-Orient (le MECOM).

Mettre sur pied un stand d'information au Salon du pétrole du Moyen-Orient, qui se tiendra au Bahreïn.

Organiser au Canada une rencontre entre le ministre du Commerce Al Solaim, les sociétés canadiennes et les ministres fédéraux et provinciaux s'intéressant à l'Arabie Saoudite; cette rencontre aura pour but de sensibiliser le ministre aux possibilités d'ingénierie et de fabrication qu'offre le Canada.

Prévoir une mission en Arabie Saoudite, sous la direction du ministre Lumley, d'hommes d'affaires canadiens, en vue d'augmenter le volume du transfert de technologie entre le Canada et ce pays.

Envisager une mission dirigée par les autorités de la Commission du blé au cours de laquelle on entreprendrait des pourparlers devant aboutir à la conclusion d'un accord à long terme avec l'Organisation saoudienne des silos et des meuneries.

Avoir un stand d'information au Salon saoudien de l'alimentation.

Organiser un colloque technique, parrainé par la Direction générale de la commercialisation des céréales, et destiné à sensibiliser les fabricants saoudiens de broyeurs et de raffineurs de graines oléagineuses et de produits fourragers aux dérivés du canola canadien, et à promouvoir l'utilisation de ceux-ci en Arabie Saoudite.

Effectuer une étude de marché auprès des fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication afin de déterminer s'ils peuvent rendre leur équipement compatible avec le système Nordic qui est actuellement utilisé, et s'ils disposent d'assez de temps pour soumissionner la prochaine phase d'expansion qui aura lieu en 1983 ou 1984.

Mise à exécution

Activités et initiatives

Examiner les débouchés possibles pour les stations de réception au sol et leur montage éventuel dans un ou plusieurs États membres d'Arabsat.

Planifier et coordonner la liaison canadienne avec les autorités saoudiennes devant assister à l'exposition internationale des télécommunications (Telecom) qui a lieu à Genève.

Se servir de l'Ambassade comme centre d'exposition du matériel de télécommunication canadien moderne et, à cette fin, commencer par remplacer l'ancien PABX Ericsson.

Avoir un stand d'information au Salon saoudien de l'agriculture.

Monter un stand d'information au Salon du Moyen-Orient de la construction et des services municipaux.

Augmenter les ressources financières et humaines affectées à l'Ambassade afin de faire face à l'augmentation de la demande d'aide provenant des sociétés.

Entreprendre une étude spéciale de trois mois en vue de déterminer les possibilités d'exportation dans le domaine électrique.

Monter un stand d'information au Salon de l'électricité et de l'électronique du Moyen-Orient afin de promouvoir la compétence canadienne dans ce secteur.

1983-1984

Organiser des colloques pour promouvoir la technologie, les biens et les services canadiens dans le secteur pétrolier et faire valoir la compétence canadienne dans ce domaine.

Entreprendre une mission sur le bois et les panneaux de construction.

Participer à la Foire internationale de Bagdad.

Entreprendre au Moyen-Orient une mission portant sur les véhicules spéciaux.

Mettre sur pied, en Arabie Saoudite, des salons portant sur les catalogues de pièces automobiles.

À titre de mesure de suivi, organiser une mission de nouveaux acheteurs au Salon international de l'automobile du Canada.

Avoir un stand d'information au Salon des transports saoudiens.

Mise à exécution

Activités et initiatives

Monter un stand d'information au Salon de l'alimentation des pays du golfe Persique.

Mettre sur pied un salon de catalogues de mobilier de maison et de bureau au Salon arabe du foyer et des loisirs.

Mettre sur pied une mission de nouveaux acheteurs au Farm Prog de Regina.

Monter un stand d'information au Salon agricole saoudien afin de promouvoir les machines agricoles canadiennes.

Avoir un stand d'information au Salon du pétrole du Moyen-Orient.

Constituer une mission de visiteurs au "Inter Can Petroleum Equipment Show".

Mettre sur pied un stand d'information au Salon du Golfe de la sécurité et du matériel de lutte contre les incendies.

Constituer une mission sur la technologie informatique pour le Moyen-Orient.

Organiser un stand d'information au Salon de l'électricité du Moyen-Orient.

Entreprendre, à l'intention de l'Arabie Saoudite, une mission sur l'instrumentation et le matériel de contrôle des procédés.

Mettre sur pied, en Arabie Saoudite, une mission sur les aides à la navigation.

Organiser une mission, destinée à l'Arabie Saoudite, sur la distribution de l'énergie électrique.

Constituer un stand d'information au Salon du matériel et de l'informatique du Moyen-Orient.

Organiser une mission sur les matériaux de construction.

Monter un stand d'information au "Saudi-Build 83".

1984-1985

Entreprendre une mission sur les produits et services de l'industrie pétrolière.

## I. APERÇU DU MARCHÉ

### Objectifs

Un des principaux thèmes autour duquel s'articule le document intitulé "Stratégie d'exportation du Canada pour les années 80" est l'importance accordée aux initiatives canadiennes de commercialisation ainsi qu'à leur coordination. Avec l'approbation du Comité du Cabinet sur le développement économique, l'on procède actuellement à l'élaboration d'une série de plans de développement de marchés pour les principaux secteurs du Canada. Un des éléments majeurs de cette initiative est un plan d'action de deux ou trois ans pour chaque pays. Le programme de développement de marchés d'exportation prévu dans ce document pour l'Arabie Saoudite prévoit les éléments suivants:

- i) Formulation d'une stratégie-cadre destinée à orienter les initiatives et les ressources du gouvernement fédéral pour l'établissement d'un programme d'aide efficace et d'un milieu propice à l'expansion des exportations canadiennes en Arabie Saoudite.
- ii) Élaboration d'un plan de commercialisation en vue d'exploiter les possibilités et de surmonter les contraintes qui peuvent entraver les exportations canadiennes vers l'Arabie Saoudite.
- iii) Rédaction d'un document de travail qui servira de fondement aux discussions visant la coordination des efforts de commercialisation entrepris par le gouvernement fédéral de concert avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé.

Les principaux objectifs commerciaux du Canada en ce qui concerne l'Arabie Saoudite sont les suivants:

- i) Créer un milieu favorable au renforcement de la présence canadienne dans l'ambitieux programme de développement de l'Arabie Saoudite.
- ii) Accroître l'exportation de biens et de services de manière à maintenir ou à améliorer la part du marché que détient le Canada.
- iii) Exploiter les possibilités d'investissement, d'initiatives communes et d'autres formes de collaboration.

Le Plan d'action qui suit le Sommaire présente la stratégie d'ensemble suivant laquelle le gouvernement fédéral répartira ses ressources afin d'assurer l'expansion des débouchés en Arabie Saoudite et coordonnera ses activités avec celles des gouvernements provinciaux et du secteur privé. Ce programme



triennal doit permettre d'exploiter les possibilités commerciales et de vaincre les contraintes qui entravent les exportations canadiennes. Il inclut les recommandations provenant des plans d'action pour les secteurs prioritaires, surtout dans les cas où l'on prévoit des mécanismes communs. Les initiatives particulières à chacun des secteurs données sont reprises dans les stratégies sectorielles individuelles.

Les activités et initiatives pour 1982-1983 ont été projetées en fonction des crédits qui seront vraisemblablement affectés aux activités de développement du marché en Arabie Saoudite pour la prochaine année financière. Celles qui sont prévues pour les années subséquentes, à savoir 1983-1984 et 1984-1985, ont été proposées pour répondre à un besoin précis et seront examinées de plus près, et en tenant compte des conditions budgétaires, à une date ultérieure. Il n'est pas impossible, par suite de discussions interministérielles et de consultations avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé, que l'on supprime ou que l'on ajoute des mesures pour ces années à venir.

#### Relations entre le Canada et l'Arabie Saoudite

Pays qui tente de faire le grand saut dans le XXI<sup>e</sup> siècle, l'Arabie Saoudite est un marché qui présente un défi particulièrement stimulant aux sociétés canadiennes. L'intérêt des Saoudiens pour les biens et services canadiens s'est manifesté tant dans le secteur privé que par les voies officielles. La Commission économique mixte a contribué à établir des domaines d'intérêt mutuel et à supprimer tout malentendu concernant nos pratiques commerciales respectives. Ces dernières années, les gouvernements fédéral et provinciaux ont envoyé en Arabie Saoudite des missions commerciales chargées de renforcer des initiatives privées. Le premier ministre, par sa visite de novembre 1980, le ministre d'État chargé du Commerce, l'honorable Ed Lumley, lors de son voyage d'avril 1981, ainsi que les missions commerciales de l'Ontario, de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et du Québec, ont manifesté le désir du Canada d'aider l'Arabie Saoudite dans ses efforts de développement. Des sociétés canadiennes participent en outre à des projets dans les domaines des communications, de la formation et du perfectionnement de la main-d'oeuvre, des transports et de l'agriculture.

Jusqu'ici, ces initiatives ont eu un succès assez limité, mais l'on espère que les deux pays relèveront le défi qui se pose à eux d'accroître leurs échanges commerciaux et, en ce qui concerne spécialement le Canada, de participer davantage au développement de l'Arabie Saoudite.

## Caractéristiques du marché saoudien

### 1. Caractéristiques démographiques et socio-économiques

Le Royaume de l'Arabie Saoudite occupe la majeure partie de la péninsule d'Arabie. De forme à peu près rectangulaire, le pays a une superficie d'environ 2,4 millions de kilomètres carrés, soit à peu près le territoire de l'Ontario et du Québec ensemble. La population est de l'ordre de 8 millions d'habitants, dont environ 3 millions d'ouvriers et de cadres étrangers. Environ 75 % des habitants se trouvent dans les trois principales villes de Riyad (la capitale), Djeddah et Damman. Une des principales entraves au développement de ce pays a été l'absence d'une main-d'oeuvre saoudienne formée. Afin de remédier à cette situation, le gouvernement a affecté à l'éducation la somme de 4,76 milliards de dollars américains pour l'année financière 1981-1982, une somme supplémentaire de 2,9 milliards étant destinée à l'infrastructure de l'enseignement. Cela représente près de 10 % du budget national total.

L'Arabie Saoudite est un royaume extrêmement traditionnel où la religion musulmane est universelle. La plupart des Saoudiens appartiennent au mouvement religieux wahhabite dont les exigences sociales sont rigides. Le pays prend bien au sérieux son rôle de gardien des lieux saints. Les règles de vie musulmanes et wahhabites exigent que les femmes vivent à l'écart et se consacrent à leur famille et leurs enfants et les empêchent de travailler côte-à-côte avec les hommes. Elles peuvent désormais être infirmières et pratiquer la médecine, mais elles ne sont pas considérées comme faisant partie de la population active du pays.

Les travailleurs saoudiens spécialisés font face à une vive concurrence. Toutefois, l'on s'attend à ce que ce problème d'emploi se règle avec le ralentissement des grands projets de construction des infrastructures. Par exemple, Jubail n'a besoin que de 8 000 travailleurs pour assurer l'exploitation des industries alors qu'il en fallait 40 000 pour leur construction. Il faudra donc attendre le début du XXI<sup>e</sup> siècle pour que les Saoudiens constituent le principal groupe de travailleurs. Dans le cadre du Troisième plan, l'objectif est de faire passer la croissance annuelle de la main-d'oeuvre étrangère de 12 à 7 %.

Le logement et l'alimentation en eau constituent les principales préoccupations des planificateurs saoudiens. Quelque 16 milliards de dollars ont été consacrés à des projets de développement des ressources en eau. Du côté du logement, on

met l'accent sur la construction de maisons permanentes plutôt que sur des "lotissements de villas" qui étaient le mode de logement populaire dans le passé. Les réseaux de transport intérieur constituent un élément prioritaire des programmes de développement. À ce titre, la somme de 375 millions de dollars sera consacrée à l'amélioration de la voie ferroviaire Damman-Riyad, et l'on affectera des sommes importantes au réseau routier.

Le problème de la congestion portuaire a été éliminé grâce au Deuxième plan; toutefois les travaux d'amélioration portuaire, la construction de routes, les opérations aériennes et l'installation de téléphones continueront d'avoir la priorité dans le Troisième plan.

L'Arabie Saoudite a connu un taux de croissance annuelle moyen de 10 %, mais les migrations de la campagne à la ville sont source de préoccupation. Dans le but d'améliorer la qualité de la vie, le gouvernement saoudien consacrera près de 16,4 milliards de dollars à l'amélioration des services de santé et aux programmes de développement social.

Dans le but de mieux cerner et de résoudre les problèmes posés par le développement économique et social rapide, les Émirats arabes unis, le Koweït, l'Arabie Saoudite, le Bahreïn, le Qatar et l'Oman se sont regroupés en mai 1981 pour former le Conseil de coopération du golfe Persique (CCGP). Les intérêts communs que partagent les États membres constituent le fondement de ce nouvel organisme où la sécurité du golfe Persique constitue un des principaux sujets de discussion. Pour tirer partie de la communauté de culture et d'intérêts, le Conseil favorise le resserrement des liens économiques au sein du groupe. Les États membres sont invités à coopérer davantage dans les domaines de l'immigration, des services de sécurité et de la politique de main-d'oeuvre. On envisage même sérieusement l'établissement d'un marché commun, ce qui contribuerait certes à rendre encore plus intéressantes les possibilités commerciales qu'offrent l'Arabie Saoudite ainsi que les cinq autres États membres. Les retombées d'un réseau amélioré de transport et de politiques économiques coordonnées attireront davantage les sociétés qui sont déjà établies dans la région du golfe ainsi que les nouveaux venus en Arabie Saoudite. Seul le temps nous dira si le Conseil est efficace.

## 2. Tendances macro-économiques

Toujours l'un des plus grands exportateurs de pétrole du monde, avec une capacité de production qui se chiffre actuellement à 10,5 millions de barils par jour, l'Arabie Saoudite, croit-on, connaîtra de nouveau un excédent budgétaire de 30 à 40 milliards de dollars par année lorsque

le surplus actuel de pétrole sera écoulé. Le pétrole constitue en effet près des trois quarts de son produit national brut, environ 90 % des revenus de l'État et la presque totalité des recettes d'exportation. Comme presque tous les revenus dérivés du pétrole viennent enrichir le Trésor de l'État, les dépenses du secteur public sont de loin le facteur le plus important de développement par le secteur non pétrolier. Comme le signalait le sous-ministre de la Planification l'été dernier, l'Arabie Saoudite pourrait répondre à ce besoin actuel avec seulement 6,8 millions de barils par jour.

Le Troisième plan quinquennal (de 1980-1981 à 1984-1985) met l'accent sur l'investissement dans l'infrastructure. Un réseau routier étendu, pouvant répondre aux besoins actuels du pays, est presque entièrement terminé. Les installations portuaires ont été améliorées et étendues au point que l'Arabie Saoudite possède maintenant une capacité portuaire excédentaire. L'expansion des services municipaux et d'utilités publiques a été relancée. Quant au secteur privé, il a largement dépassé ce qu'on attendait de lui dans les secteurs du logement, de la fabrication non pétrolière, des services et du commerce.

Dans le cadre du Deuxième plan de développement quinquennal, le PNB non pétrolier a crû en moyenne de 14,1 %. Ce progrès a été rendu possible grâce à de gros investissements de fonds publics ainsi qu'à la venue en Arabie Saoudite d'un nombre important de travailleurs étrangers. Au cours du Troisième plan, l'on espère ramener à 7 ou 10 % le taux d'inflation qui, au milieu des années 70, a atteint près de 30 %. Le revenu par habitant est passé d'environ 4 800 rials (1 360 \$ÉU) en 1975 à 8 200 rials (2 464 \$ÉU) en 1979, soit, en termes réels, une augmentation de 55 à 60 %. La richesse continue d'être concentrée entre les mains de quelques personnes, mais la situation dans l'ensemble s'améliore.

À cause des taux d'intérêt élevés versés à l'étranger, un montant considérable de capitaux a fui le pays en 1980-1981.

### 3. Planification nationale

Le Troisième plan de développement (1980-1985) prévoit des dépenses totales de 235 milliards de dollars, soit une hausse de 57 % par rapport aux 150 milliards de dollars que prévoyait le Deuxième plan de développement. En outre, 50 milliards de dollars ont été réservés pour tenir compte de l'inflation. Les objectifs du plan sont de (1) préserver les valeurs et la loi islamiques; (2) défendre la foi et la sécurité interne, (3) assurer un développement économique équilibré et (4) constituer une main-d'oeuvre indigène compétente. On prévoit une croissance de 15,8 % et un taux d'inflation de

l'ordre de 7 %. Signalons toutefois que ces chiffres ne tiennent pas compte des dépenses au titre de la défense et de l'aide à l'étranger.

On ne possède pas une ventilation complète des projets de dépense du gouvernement saoudien pour les cinq prochaines années, mais d'après des chiffres qui ont récemment été publiés, l'on peut voir des affectations de quelque 145 milliards de dollars (non compris les sommes réservées à l'administration, la défense et l'aide à l'étranger). De cette somme, quelque 52,4 milliards seront consacrés au développement économique. Un des principaux problèmes de l'économie saoudienne est le manque d'eau potable. Le gouvernement a donc consacré quelque 11,9 milliards de dollars à des projets de dessalement (29 nouvelles usines de dessalement sont en voie de construction en Arabie Saoudite). L'électrification du pays est aussi une des priorités du gouvernement saoudien, qui a consacré environ 15,8 milliards de dollars à divers projets de production, de transmission et de distribution de l'énergie électrique. Ce dernier s'est également engagé à mettre l'accent sur le développement de l'industrie, des mines et de l'agriculture, pour permettre au pays d'acquérir la technologie nouvelle, de dépendre moins exclusivement du secteur du pétrole brut et de coordonner les initiatives de développement industriel des États du golfe Persique.

Afin de réaliser ces objectifs, une somme de l'ordre de 7,7 milliards de dollars a été affectée à la SABIC (la Société des industries de base de l'Arabie Saoudite - une société d'État) pour lui permettre de mettre à exécution des projets dans le domaine de la pétrochimie et des engrais, du fer et de la sidérurgie, prévus pour les grands complexes industriels de Jubail et Yanbu. Ces projets constituent des initiatives conjointes entreprises par la SABIC et des sociétés étrangères. Signalons que la récente décision de l'Arabie Saoudite d'abandonner ses projets d'établissement d'une fonderie d'aluminium à Jubail a apparemment fait suite à celle du Bahreïn d'étendre la sienne (et dont la SABIC détient 20 % du capital-actions) et à celle du Dubaï d'en construire une nouvelle. L'Organisation générale du pétrole et des minéraux (Petromin) doit obtenir des subventions de l'ordre de 8,3 milliards de dollars qu'elle consacrera à divers projets pétroliers (y compris l'expansion de la capacité de raffinage du pays) ainsi qu'à des travaux de prospection et d'exploitation de mines d'or, de cuivre, de fer, de phosphate et d'autres minéraux.

Pour permettre au pays de ne pas dépendre exclusivement des denrées alimentaires importées et d'atteindre l'autonomie agricole, le gouvernement a consacré quelque 2,4 milliards de dollars au développement agricole. Les autorités saoudiennes ont tenté d'augmenter la production agricole par diverses mesures, notamment la construction de barrages, l'établisse-

ment de réseaux d'irrigation et d'installations de drainage, mais le manque d'eau limite grandement les possibilités de production. Il ne faudrait donc pas s'étonner d'apprendre qu'au moins une partie de la somme de 4 milliards de dollars affectés aux projets d'approvisionnement en eau soit liée au développement agricole. On envisage actuellement l'utilisation des nappes aquifères et le forage de puits artésiens qui permettraient d'obtenir l'eau nécessaire. La prochaine étape sera éventuellement l'établissement d'usines de dessalement le long de la côte d'où l'eau serait transportée par des pipe-lines. Il est toutefois fort peu probable que l'Arabie Saoudite réalise son objectif d'autonomie agricole d'ici 5 à 10 ans.

L'infrastructure saoudienne a beaucoup progressé sous le plan précédent, néanmoins le gouvernement a affecté une somme de l'ordre de 49,3 milliards de dollars à des projets de transport et de communication ainsi qu'à des travaux publics. Les gros postes de dépense sont les routes (11,3 milliards de dollars), l'aviation civile (10,7 milliards) et un port maritime (7,1 milliards). Les postes secondaires sont le réseau ferroviaire (1,4 milliard) et le service postal (1,1 milliard) ainsi que les lignes aériennes de l'Arabie Saoudite (2,6 milliards).

Le gouvernement saoudien a, à maintes reprises, déclaré que la constitution d'une main-d'oeuvre indigène spécialisée (c'est-à-dire ayant la formation nécessaire pour répondre aux besoins d'une économie saoudienne diversifiée) était une de ses grandes priorités. Il a affecté quelque 30,4 milliards de dollars à ce titre. En plus de relever le système d'éducation existant, le gouvernement insistera davantage sur les programmes techniques, professionnels et de formation sur le tas. Cependant, l'Arabie Saoudite continuera d'avoir grandement besoin de la main-d'oeuvre étrangère pour mettre à exécution ses programmes de développement économique.

Au chapitre des services sociaux et de santé, le gouvernement a affecté la somme d'environ 12,7 milliards de dollars qui sera surtout consacrée (10,5 milliards) aux installations de soins de santé. Le plan prévoit, par exemple, la construction de 36 hôpitaux représentant au total 9 500 lits. Les Services de bien-être de la jeunesse recevront la somme de 1,4 milliard de dollars et l'accent sera mis sur les initiatives sportives, culturelles et sociales.

#### 4. Programme de dépenses pour l'année financière 1982-1983

En vertu du budget qui vient récemment d'être approuvé pour l'année financière 1982-1983, le gouvernement saoudien dépensera au total une somme de l'ordre de 313,4 milliards de rials (92,2 milliards de dollars américains), ce qui représente une augmentation de 8,7 % par rapport aux dépenses actuelles, c'est-à-dire pour l'année financière 1981-1982, qui sont de l'ordre de 84,7 milliards de dollars américains.

Environ 29,6 % du budget est réservé aux postes de défense et de sécurité interne dont les crédits sont passés de 24 milliards de dollars américains à 27,4 milliards. Cette augmentation traduit vraisemblablement la préoccupation que continue de ressentir l'Arabie Saoudite quant à la sécurité régionale et à celle du secteur du golfe Persique. Depuis quelques années, les crédits de défense constituent plus du quart des affectations budgétaires du gouvernement, mais l'on croit que les dépenses réelles ont été supérieures à cela. Parmi les autres postes importants du budget, signalons les transports et les communications (32,5 milliards de rials; 9,6 milliards de dollars américains), la main-d'oeuvre (31,9 milliards; 9,4 milliards), les installations municipales (26,2 milliards; 7,7 milliards), les ressources économiques (22 milliards; 6,5 milliards), l'administration publique (9,5 milliards; 2,8 milliards), les services sociaux et de santé (17 milliards; 5 milliards), les infrastructures (11,7 milliards; 3,5 milliards) et les subventions intérieures (11,2 milliards; 3,3 milliards). En outre, une somme de 23,4 milliards de rials (6,9 milliards de dollars), a été réservée aux fins de prêts internationaux. Voir au tableau 1 les affectations antérieures par secteur.

L'Arabie Saoudite est un des grands producteurs de pétrole et un membre important de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP). Voir au tableau 2 la répartition de la production mondiale du pétrole. Préconisant depuis longtemps une baisse du prix du pétrole afin de ramener celui-ci à 34 \$ le baril, l'Arabie Saoudite a finalement obtenu gain de cause à une réunion de l'OPEP en novembre 1981. Toutefois, ce prix et le niveau de production sont actuellement soumis à certaines contraintes. Les États-Unis, le Japon, l'Espagne, l'Italie et l'Inde continuent d'être parmi les principaux pays destinataires de pétrole.

#### DÉPENSES CIVILES AU TITRE DU DÉVELOPPEMENT

(1980-1985, prix en milliards de rials)

<u>Postes de dépense</u>	<u>Prix actuels</u>	<u>Pourcentage 2<sup>e</sup> Plan</u>	<u>Pourcentage 3<sup>e</sup> Plan</u>
Développement des ressources économiques	261,8	25,1	37,3
Ressources humaines	129,6	15,9	18,5
Développement social	61,2	9,4	8,7
Infrastructures	249,1	49,6	35,5
Sous-total: développement	701,7	100,0	100,0
Administration	31,4	6,7	4,5
Réserve d'urgence, subventions	49,6	15,9	7,1
Total des dépenses civiles	782,7	122,6	111,6

Source: Troisième plan de développement du ministère de la Planification de l'Arabie Saoudite.



En règle générale, on peut dire que l'Arabie Saoudite suit une politique commerciale libérale, dont elle ne diverge que pour se conformer aux prescriptions de la Ligue arabe, particulièrement par rapport à Israël. Grand exportateur de pétrole, l'Arabie Saoudite a facilement accès à beaucoup de marchés et n'est pas membre de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (le GATT).

5. Caractéristiques commerciales et balance des paiements

Importations:

Face à la demande croissante du marché saoudien, les importations en provenance des 18 pays industrialisés ont augmenté de 3 620 millions de dollars en 1980 pour atteindre 23 103 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 19 %. (Voir le tableau 3.) Les importations américaines et japonaises se sont élevées respectivement à 5 768 millions de dollars, soit 25 % des importations, et à 4 882 millions, soit 20 %. Ils étaient suivis de loin par le Royaume-Uni et l'Allemagne, avec, respectivement, 11 et 10 %, suivis de près par l'Italie et la France, à 9 et 6 % respectivement. (Voir aux tableaux 4 et 5 l'ordre dans lequel se présentent les 15 principaux pays exportateurs pour les trois grands groupes de produits, ainsi que leur répartition pour les 50 principaux produits importés.)

Il est intéressant de constater que les cinq premières catégories que sont les machines, le matériel électrique, les voitures et autres véhicules, les métaux communs et les textiles représentent 67,5 milliards de rials (19,7 milliards de dollars), soit 67,3 % du total des importations qui s'élèvent à 100,4 milliards de rials (29,4 milliards de dollars). (Voir au tableau 6 la composition des importations.)

Il semble que l'Arabie Saoudite ait laissé loin derrière elle les déficits de compte courant comme celui qu'elle avait en 1978, puisqu'elle a actuellement un excédent record de 117 milliards de rials qui se compare favorablement à l'excédent de 34,8 milliards de 1979. Ce revirement est attribuable à un excédent commercial sans cesse croissant qui était de 57,7 milliards de rials en 1978, de 110 milliards en 1979 et de 217,1 milliards en 1980.

L'augmentation du passif du secteur pétrolier vient toutefois compenser cet excédent du compte courant, notamment les droits et redevances courus mais non payés, les sorties de capitaux privés et l'actif étranger net qui se trouve dans les banques commerciales. En 1980, l'excédent de la balance de paiement s'est donc élevé à 75 milliards de rials.



### Commerce du Canada avec l'Arabie Saoudite

Entre 1980 et 1981, les exportations canadiennes vers l'Arabie Saoudite sont passées de 321 millions de dollars à 455 millions, dont près de la moitié était attribuable aux voitures, camions et pièces expédiés par la General Motors du Canada. Néanmoins, il y a eu une augmentation substantielle des ventes dans d'autres secteurs comme le bois de construction, les aéronefs, le matériel de communication électrique, le matériel de protection ainsi que d'autres produits semi-ouvrés. Se rendant de plus en plus compte de l'étendue des débouchés saoudiens, les exportateurs vendent à ce pays un éventail sans cesse croissant de marchandises.

L'Arabie Saoudite constitue un marché très important pour les services d'experts-conseils. Parmi les réussites récentes du Canada, signalons le contrat que le ministère saoudien des Postes, Téléphone et Télégraphe (PTT) a adjugé à Bell Canada pour la prestation de services de gestion qui, on l'espère, se poursuivront encore pendant plusieurs années. L'Arabie Saoudite a grandement besoin de services d'experts-conseils pour son vaste programme d'électrification mais jusqu'ici seule la SNC de Montréal a réussi à marquer des points avec son projet d'électrification rurale d'une valeur de 1 milliard de dollars, dans la région de Qassim. L'Arabie Saoudite offre d'excellentes possibilités pour des services d'expert-conseils ou de consultation dans le contexte d'initiatives conjointes, dans tous les domaines de compétence du Canada. Toutefois, pour obtenir une bonne répartition de projets en parrainage et d'initiatives conjointes et établir une structure de prix avantageuse, qui leur permettront d'obtenir un plus vaste éventail de contrats, les entreprises canadiennes devront accorder beaucoup plus d'attention à ce marché et se rendre fréquemment sur place.

Certains fabricants canadiens ont conclu, avec des partenaires saoudiens, des accords de fabrication ou de montage en commun qui sont à l'avantage des deux parties. On exige ou préfère généralement dans ce pays des soumissions présentées au titre d'initiatives conjointes et il est fort probable qu'à l'avenir les fabricants canadiens concluent de plus en plus d'accords de ce genre.

Les exportateurs canadiens n'ont certes pas épuisé toutes les possibilités de vente directe au Royaume. Le montant brut des importations, non compris le matériel de défense, s'élevant à 30 milliards de dollars américains en 1981, il est clair que les ventes canadiennes, qui s'élèvent à seulement 450 millions de dollars, sont infimes. On espère qu'à l'avenir les exportateurs canadiens de matières premières et de produits semi-ouvrés auront davantage accès à ce marché en se rendant plus fréquemment sur place et en cotant des prix plus concurrentiels. Les possibilités d'exportation d'articles tels le mobilier de bureau, les tapis, les produits de papier, les pêches et le blé sont

encore largement inexploitées. Les importateurs saoudiens se réjouissent de recevoir la visite de fournisseurs canadiens, qu'ils encouragent d'ailleurs, et sont toujours disposés à rencontrer des Canadiens qui sont prêts à accorder à leur marché toute l'attention et le suivi voulus.

#### IMPORTATIONS CANADIENNES D'ARABIE SAOUDITE

(en milliers de dollars)

<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
481 614	712 281	749 411	1 241 973	2 445 804	2 728 196

#### Éléments d'une politique commerciale

Les relations canadiennes avec l'Arabie Saoudite sont fondées sur une mutualité d'intérêts économiques. Depuis de nombreuses années, le Canada est un acheteur important de produits pétroliers en provenance de l'Arabie Saoudite, principalement par l'intermédiaire de partenaires de l'ARAMCO dont les Saoudiens acquièrent progressivement la part prédominante. Ces derniers sont sensibles à la politique canadienne à l'égard du Moyen-Orient, particulièrement en ce qui concerne Jérusalem. Ils estiment que leur force économique, qu'ils sont disposés à utiliser, exige beaucoup de discernement. Il n'y a, en outre, aucun doute qu'il faut traiter avec beaucoup de respect les règlements saoudiens concernant le boycottage arabe. Les autorités de ce pays réagissent très favorablement aux visites de ministres et accueillent chaleureusement les petites missions qui peuvent jouer un rôle utile pour faire progresser des projets importants ou concrétiser de nouvelles propositions venant des Saoudiens.

#### Mécanismes d'expansion du commerce canadien

L'Arabie Saoudite est le principal partenaire commercial du Canada au Moyen-Orient et devrait le demeurer encore assez longtemps compte tenu des possibilités inexploitées qu'offre ce marché. Dans le but d'assurer une expansion du commerce, le gouvernement fédéral met à la disposition des exportateurs divers instruments devant leur permettre de pénétrer plus avant dans ce marché. Il s'agit en l'occurrence des suivants:

- i) visites par des entreprises individuelles avec orientation préalable par la Direction du Moyen-Orient quant aux possibilités de ce marché et aux pratiques commerciales, avec calendrier et rendez-vous établis par l'Ambassade du Canada à Djeddah;

- ii) participation à des expositions commerciales saoudiennes avec l'appui des gouvernements fédéral ou provinciaux en vertu du PDME-C; en 1982-1983, les autorités apporteront leur concours à six ou huit salons;
- iii) missions commerciales précises, organisées par les gouvernements fédéral ou provinciaux, avec calendrier de rendez-vous et orientation assurés par les agents commerciaux de l'Ambassade;
- iv) appui accordé sous les auspices de la Commission économique mixte, qui se réunit irrégulièrement, afin d'obtenir un aperçu de la macro-économie de l'Arabie Saoudite, compte tenu de la capacité d'approvisionnement canadienne;
- v) visites ministérielles devant appuyer de nouvelles initiatives commerciales ou favoriser de grands projets; la visite du premier ministre Trudeau en novembre 1980, celles de Ed Lumley en avril 1981 et de Marc Lalonde en janvier 1982 avaient toute une composante commerciale importante. Suivant que la situation le justifie, les autorités canadiennes peuvent faire d'autres visites de ce genre;
- vi) missions ministérielles provinciales visant à démontrer aux autorités saoudiennes les priorités canadiennes dans leur pays.

## II. DÉBOUCHÉS ET PROGRAMMES DE COMMERCIALISATION SECTORIELS

### 1. Pétrole et industries pétrochimiques connexes

#### a) Les possibilités

L'Arabie Saoudite est clairement reconnue comme étant la première puissance pétrolière du monde. Elle est un producteur important depuis 30 ans; son sous-sol contient près de 30 % des réserves connues du monde et elle est actuellement le plus grand exportateur, avec 7,0 millions de barils par jour. Ses réserves, estime-t-on, sont de près de 179 milliards de barils de pétrole et de 3,36 milliards de mètres cubes de gaz naturel. De nouvelles découvertes et de nouvelles techniques de récupération ont permis, dans le passé, de garder les niveaux de ses réserves inchangés, mais certains laissent maintenant entendre que, pour la première fois, le volume d'extraction totale dépasse les nouvelles découvertes.

Jusqu'à il y a environ quatre ans, l'activité pétrolière de l'Arabie Saoudite était essentiellement limitée à l'approvisionnement en pétrole brut sous la direction de l'ARAMCO (regroupant la Standard Oil de Californie, Texaco, Exxon et Mobil). Au cours de cette période, on insistait surtout sur l'augmentation de la production, et l'on a trouvé en même temps d'importants volumes de gaz naturel. Pendant longtemps, ARAMCO était une entreprise très fermée, surtout aux Canadiens qui étaient en voie d'acquiescer de nouvelles compétences dans le domaine du pétrole et du gaz naturel.

Toutefois, la situation évolue rapidement. Les Saoudiens dirigent désormais ARAMCO et sont en voie d'entreprendre un programme d'État pour non seulement avoir la mainmise sur leur réseau de pétrole brut, mais aussi pour s'emparer du gaz naturel et lancer un programme d'industrialisation fondé sur le raffinage du pétrole, le secteur pétrochimique et les industries dérivées.

En outre, l'Arabie Saoudite travaille actuellement de concert avec les États avoisinants du golfe Persique (le Koweït, le Bahreïn, le Qatar, les Émirats et Oman) dans le cadre du Conseil de coopération du golfe Persique qui vient récemment d'être formé, et dont le but est de coordonner les activités d'industrialisation dans ce domaine. Il est fort possible que la région forme un marché commun dont le programme de développement industriel du secteur pétrochimique serait certes le plus intensif qui ait jamais été entrepris.

Il s'agit là d'une nouvelle orientation qui pourrait fort bien donner une nouvelle chance au Canada. Du point de vue diplomatique, tout porte à croire que les Canadiens seraient bienvenus, compte tenu des faits suivants:

- i) le Canada est considéré comme un pays stable et relativement neutre, doté d'une technologie de pointe perfectionnée;
- ii) le rendement du Canada, dont Bell Canada est l'exemple le plus manifeste, est jugé excellent;
- iii) les normes des fabricants canadiens sont équivalentes à celles des États-Unis, sur lesquelles les acheteurs insistent; et
- iv) l'Arabie Saoudite tient à diversifier ses sources d'approvisionnement.

En outre, les stimulants accordés aux initiatives conjointes (généralement la moitié des capitaux vient du gouvernement saoudien) sont généreux et pourraient servir à réduire les risques et les frais initiaux des entreprises canadiennes.

Les entreprises peuvent participer au développement des industries primaires, secondaires et tertiaires ainsi qu'aux industries connexes. L'expansion est fortement concentrée dans les villes industrielles de Jubail et Yanbu.

Dans le cas des industries primaires, celles-ci dépassent la capacité du secteur privé saoudien et sont établies par le biais d'organismes d'État comme la Société des industries de base de l'Arabie Saoudite (la SABIC), des consortiums étrangers ou de grandes sociétés étrangères dont la Mobil, la Shell et la Dow. Au titre de ces arrangements, les associés étrangers peuvent obtenir, comme stimulants, des droits à long terme sur le pétrole brut. Les industries primaires ou de base comprennent la pétrochimie à grande échelle, les engrais et la métallurgie, dont les produits seront exportés directement ou serviront à alimenter les industries secondaires et tertiaires.

Parmi les projets primaires signalons les suivants:

Raffinerie de pétrole Petromin/Shell (250 000 barils/jour)

Usine de pétrole et de lubrifiant Petromin/Texaco/Chevron (12 000 barils/jour)

Raffinerie d'éthylène SABIC/Shell (656 000 tonnes/année)

Raffinerie d'éthylène glycol SABIC/Mitsubishi (300 000 tonnes/année)

Projet d'engrais Al-Jubail (SABIC/Taiwan Fertilizer Company) (500 000 tonnes/année d'urée)

Raffinerie d'éthylène SABIC/Dow (500 000 tonnes/année)

Usine de méthanol Celanese/Texas Eastern/Mitsubishi (600 000 tonnes/année)

Raffinerie Petromin (240 000 barils/jour)

Usine pétrochimique SABIC/Mobil (YANFET)

Raffinerie d'exportations (Petromin/Mobil (250 000 barils/jour)

Saudi Iron and Steel Company (SABIC/KORF-Stahl) (production initiale de 850 000 tonnes).

La plupart des industries primaires produiront d'ici 1985. Il est assez difficile, à ce stade-ci, de participer directement à des initiatives dans ce secteur étant donné l'envergure des projets et le fait que les travaux de planification et d'exécution sont assez avancés. Il existe toutefois des possibilités pour les entreprises qui sont disposées à conclure des initiatives conjointes avec les sociétés saoudiennes en vue de fournir des matériaux et des services requis pour la construction et l'entretien de ces vastes usines et de l'infrastructure de base. Il existe, pour le seul projet de Jubail, 416 contrats.

Il existe davantage de possibilités pour les projets qui utilisent les produits des industries primaires pour alimenter la production secondaire, par exemple la transformation de l'éthane en éthylène et en polyéthylène de forte et faible densité, du méthane en méthanol, etc. Des experts-conseils examinent encore quelles industries secondaires et tertiaires il conviendrait d'établir, particulièrement dans le cas des vastes projets de Jubail et de Yanbu.

Les industries secondaires sont mises sur pied par le secteur privé avec l'aide du ministère de l'Industrie et de l'Électricité. Voir dans d'autres documents les règles concernant la promotion des initiatives conjointes et les façons d'obtenir l'aide saoudienne. En outre, il

serait également possible de participer ou de fournir des matériaux aux industries primaires et secondaires par le biais de diverses industries de service qui vont bientôt voir le jour. Ces industries de soutien fourniront les matériaux et assureront la distribution et les services professionnels nécessaires. Jusqu'ici, le gouvernement a approuvé au-delà de 100 entreprises pour la ville industrielle de Jubail.

Les Canadiens désireux de participer aux activités d'industrialisation liées au pétrole devraient chercher à connaître le ministère des Ressources pétrolières et minérales, le ministère de l'Industrie et de l'Électricité ainsi que la Commission royale de Jubail et Yanbu. Ces organismes sont étroitement liés au plan cadre d'industrialisation du pays. (Voir à l'annexe un exposé détaillé de leurs fonctions.) Il importe également de comprendre et de saisir les possibilités qui existent au sein d'ARAMCO.

#### ARAMCO

Cette ancienne initiative conjointe, regroupant quatre grandes sociétés pétrolières américaines, a joué un rôle primordial dans les découvertes pétrolières et le développement du pays dès 1933. Le ministère des Ressources pétrolières et minérales a récemment absorbé cet organisme, mais la structure et l'effectif de celui-ci (quelque 54 000 personnes) sont demeurés intacts. Il peut donc servir de modèle à la formation d'autres organismes saoudiens. En règle générale, on peut dire que cette entreprise est chargée de toutes les activités pétrolières dans une zone définie de la province orientale, qui couvre presque tous les grands champs pétroliers originaux tant sur terre qu'en mer. Cela comprend la raffinerie originale de Ras Tanura et l'oléoduc transarabique. ARAMCO est aussi chargé de plusieurs aspects du nouveau programme d'industrialisation, dont le système principal de collecte et de traitement du gaz naturel, et la canalisation de gaz liquifié traversant la péninsule jusqu'à Yanbu. La Société s'occupe encore activement de prospection et de travaux de repressurisation des champs existants. On projette à l'heure actuelle un programme important de forage en mer et il faudra davantage de matériel pour les usines de séparation du gaz et du pétrole; enfin dans les champs de Marjan, on installera au-delà de 100 km de canalisation souterraine. De grandes installations seront également construites à Ras Tarajib. On entreprendra des travaux d'amélioration et de remise en état des canalisations et du matériel à la raffinerie de Ras Tanura et aux champs pétrolifères d'Abqayq. On dit qu'ARAMCO aurait besoin d'au-delà de 4 milliards de

dollars d'acier au cours des cinq prochaines années. C'est donc dire qu'il existe d'excellentes possibilités au sein d'ARAMCO, dont les dépenses en 1981 ont atteint 5,0 milliards de dollars en contrats et 3,0 milliards en commandes. On peut dire, à toutes fins pratiques, que tout produit ou service dont a besoin le secteur pétrolier est acheté par ARAMCO. Cette dernière est également chargée, parmi ses fonctions secondaires, de la gestion de la Saudi Consolidated Electricity Company of the Eastern Province (SCECO EASTERN). Créée en 1976, cette société a été le premier des cinq organismes nationaux qui ont été établis partout au pays dans le but de nationaliser et de diriger le service d'électricité.

Il va sans dire qu'ARAMCO possède un vaste réseau d'achats et de magasins, dont une succursale à Houston. Pour être "approuvé", un fournisseur doit d'abord se faire inscrire auprès du bureau de Houston ou de Dharam. Étant donné qu'ARAMCO accorde la priorité aux Saoudiens, l'on recommande que les entreprises canadiennes intéressées trouvent un organisme ou un associé saoudien compétent, inscrit auprès d'ARAMCO, pour les représenter. Dans le cas de la SCECO, tous les achats s'effectuent par l'entremise de sociétés saoudiennes.

b) L'industrie canadienne

Comme on peut le voir, les programmes d'industrialisation saoudiens fondés sur le pétrole et le gaz naturel exigent une vaste gamme de produits et de services qui correspondent en gros aux projets existants ou projetés au Canada ou, jusqu'à un certain point, aux projets américains auxquels les Canadiens ont participé à titre de fournisseurs. Le Canada est doté de plusieurs petites industries qui s'adapteraient très bien aux initiatives conjointes du genre de celles qu'appuient les organismes saoudiens.

c) Initiatives de commercialisation canadiennes

Comme nous l'avons déjà dit, le système de production du pétrole brut de l'Arabie Saoudite a évolué grâce principalement à des fournisseurs établis aux États-Unis, avant que les Canadiens ne commencent à faire valoir leurs compétences dans l'exploitation off-shore. Toutefois, ces dernières années, le Canada s'est emparé d'une part du marché, alors que l'on introduisait de nouveaux systèmes.

Les Canadiens n'ont guère participé à la première vague d'implantation de raffineries, d'usines pétrochimiques ou encore d'usines sidérurgiques. A posteriori, il semble que cela ait été dû surtout à l'inaptitude des entrepri-



ses canadiennes à participer à des initiatives conjointes avec des organismes d'État ou d'exécuter des marchés de construction clé en main. Néanmoins, certains Canadiens envisagent la fourniture de matériel d'usines pétrochimiques et la prestation de services dans ce domaine.

La Direction du Moyen-Orient du Bureau des affaires d'Afrique et du Moyen-Orient effectue une étude de l'aptitude des entreprises canadiennes à participer aux industries secondaires et de soutien que prévoient tous les pays du golfe Persique, ainsi qu'aux programmes de reconstruction qu'entreprendront éventuellement l'Iraq ou l'Iran, s'ils parviennent à une solution pacifique.

Il est certes significatif que le Canada entreprenne à l'égard des secteurs pétroliers et pétrochimiques de cette région une campagne semblable à celles qui ont été entreprises au Mexique et en Australie.

d) Quelques réussites canadiennes

Étant donné que les activités du Canada ne sont pas liées à un grand programme, nos réussites se limitent à la vente de matériel de construction et d'exploitation du secteur pétrolier, dont le montant est passé de quelque 12 millions de dollars en 1976 à environ 100 millions en 1980. De plus, tout porte à croire que cette tendance se perpétuera. Les frais intangibles, qui comprennent les honoraires d'experts-conseils et les traitements de quelque 2 500 employés techniques, ont atteint environ 30 millions de dollars en 1980.

À l'heure actuelle, plusieurs initiatives conjointes d'exploitation sont en cours dans le domaine de la distribution et plusieurs, dans les secteurs de la fabrication et des services, sont en voie de négociation.

e) Obstacles et avantages

Traditionnellement, les activités pétrolières de l'Arabie Saoudite se sont toujours déroulées en vase clos sous la direction de multinationales principalement américaines, et sous la domination d'ARAMCO, qui traitaient surtout avec d'autres entreprises des États-Unis. Mais la situation a changé récemment avec la venue d'importants consortiums japonais. Ces derniers ont besoin d'approvisionnements à long terme de pétrole et de produits pétrochimiques, qu'ils ont réussi à obtenir en contrepartie de capitaux et de transferts technologiques. Les sociétés japonaises ont également les ressources nécessaires pour entreprendre d'importants marchés clé en main en vue de la construction, en tout ou en partie, de raffineries ou d'usines pétrochimiques qu'elles peuvent approvisionner

entièrement à même les consortiums. Cette situation prévaudra sans doute tout au cours de la première vague d'expansion des raffineries et des usines pétrochimiques de l'Arabie Saoudite, mais il est évident que les autorités saoudiennes prennent des mesures afin d'obtenir des soumissions de partout. En ce qui nous concerne, les principaux obstacles à notre participation ont été la taille d'un bon nombre de projets, le montant des capitaux requis et le coût de la main-d'oeuvre et du matériel canadiens.

En outre, le Canada rate beaucoup d'occasions dans le secteur pétrolier et pétrochimique saoudien simplement parce qu'il n'a, dans ce pays, ni permanence ni présence soutenue. Il arrive fréquemment qu'on annonce publiquement les projets qu'une fois les contrats accordés et les fournisseurs choisis.

Même les entreprises qui veulent décrocher des contrats de vente à l'ARAMCO doivent affecter du personnel technique ou de vente à temps plein, ou au moins lui faire faire des visites régulières pour saisir les possibilités qui s'offrent, promouvoir leurs produits ou services et assurer le service technique de suivi ou d'après-vente. Les fournisseurs qui réussissent à s'emparer d'une partie du marché sont ceux qui détachent du personnel auprès de leur agent saoudien. Il est futile, en ce qui concerne ce marché, de s'attendre à ce qu'un agent fasse activement la promotion d'un produit étant donné que les agents qui réussissent le mieux s'occupent normalement de 30 à 100 entreprises ou plus, qu'ils ont un personnel de vente restreint et encore moins d'employés techniques capables de faire valoir les mérites d'un produit ou d'un service en particulier. C'est pour ces raisons que l'on juge souvent préférable de retenir les services d'un agent bien établi mais qui représente moins d'entreprises et qui est disposé à pousser et à promouvoir un nouveau produit. En ce qui concerne les projets pétrochimiques, il importe encore d'avantage d'avoir des cadres et du personnel technique capables de sonder les entreprises qui offrent de gros contrats afin de déterminer les possibilités de sous-traitance et de fourniture de matériel et de pièces ou encore de prestations de services connexes. Souvent, la seule façon de saisir ces possibilités est de faire des visites répétées auprès des entrepreneurs, notamment SABIC, la Commission royale, Bechtel et ARAMCO. Le fait que le personnel de l'Ambassade n'ait pu consacrer à cette question tout le temps voulu et l'absence d'hommes d'affaires canadiens ont été les principaux facteurs qui ont empêché le Canada de s'emparer d'une part même infime de ce marché d'une valeur de plusieurs milliards de dollars.

Parmi les autres entraves signalons les problèmes sociaux, qui touchent principalement les personnes à charge, et le fait que le coût de la vie et du commerce est très élevé dans le Royaume. Les Canadiens sont aussi désavantagés en ce qui concerne entre autres les expéditions et les droits de douane étant donné le faible volume d'échanges commerciaux. D'autres pays expédient la plupart de leurs marchandises à la suite d'ententes d'expédition à long terme conclues avec l'aide de leur gouvernement. La plupart des sociétés qui font affaire en Arabie Saoudite ont, à un moment ou à un autre, connu des retards de paiement. La situation s'est améliorée, mais il faut examiner chaque cas individuellement.

Par contre, il n'y a aucun doute que le Canada est avantagé par rapport à ce marché. En effet, les Saoudiens préfèrent de loin les produits, la technologie et les normes de qualité américains, et ne peuvent généralement faire de distinction entre le Canada et les États-Unis; ils acceptent comme allant de soi que nos produits respectent les normes américaines.

En outre, ceux qui sont en mesure de recommander des fournisseurs sont en majorité américains et préfèrent généralement les produits et services nord-américains à ceux de l'Europe et de l'Extrême-Orient.

Dernier facteur, mais non le moindre, est le fait que le Canada a la réputation d'être un pays neutre en ce qui concerne le Moyen-Orient. Cela contribue à rendre les hautes instances et les hauts fonctionnaires saoudiens sympathiques à la cause des Canadiens. L'accueil chaleureux qu'ont reçu le premier ministre et le ministre de l'Énergie est une manifestation de l'amitié et du respect que témoignent à notre égard les couches supérieures de la société saoudienne.

f) La concurrence

Jusqu'ici, le secteur pétrolier de l'Arabie Saoudite a été dominé par la technologie et les grandes entreprises américaines. Toutefois, il semble que les petits fournisseurs et cabinets d'experts-conseils américains ne tirent pas pleinement partie de cette relation, comme le démontre une perte de dynamisme manifestée chez eux depuis quelques années. Des entreprises françaises, allemandes et britanniques ont commencé à décrocher des marchés pour la fourniture de matériel et la prestation de services, et même à conclure des initiatives conjointes avec des organismes d'État. Des sociétés italiennes, espagnoles, coréennes et grecques ont en même temps redoublé d'effort et sont avantagées par les récentes fluctuations du change étranger. Depuis cinq

ans, les Japonais, poussés surtout par leur besoin de pétrole et de produits pétrochimiques, ont fait une vive concurrence aux grandes entreprises américaines.

g) Plan d'action

- i) Détachement, par l'Ambassade, en juillet 1982, du délégué commercial chargé du secteur du pétrole et du gaz naturel, pour lui permettre de discuter avec les sociétés canadiennes, lors de la Conférence des industries pétrolières d'exportation (PIEC 82), des possibilités, des contraintes et des pratiques commerciales de l'Arabie Saoudite.
- ii) Établissement, par l'Ambassade, de listes de débouchés et d'associés éventuels à des initiatives conjointes dans le domaine du pétrole et du gaz naturel; constitution d'une trousse d'information sur ces éléments destinée aux entreprises intéressées.
- iii) Organisation de missions commerciales en vue de prospecter les possibilités existantes auprès d'acheteurs, d'entreprises adjudicataires et d'associés éventuels à des initiatives conjointes.
- iv) Organisation de missions dirigées par les ministres du Commerce et de l'Énergie en vue de promouvoir la technologie canadienne et de présenter les entreprises canadiennes aux autorités gouvernementales et aux cadres de l'industrie qui sont chargés des projets secondaires.
- v) Promotion de la participation canadienne à des foires commerciales.
- vi) Organisation de colloques visant la promotion de la technologie et des biens et services canadiens dans le secteur pétrolier, afin de sensibiliser davantage les intéressés aux compétences du Canada.

h) Annexe

Ministère du Pétrole et des Ressources minérales

Le ministère a pour vocation d'assurer le développement efficace et la commercialisation des ressources pétrolières. Il chapeaute 15 organismes chargés de la prospection, de la production, du raffinage, de la commercialisation, des pipe-lines, de l'expédition et de la construction de navires. Certains de ceux-ci appartiennent à

l'État tandis que d'autres sont en voie d'être nationalisés. Les deux sous-organismes les plus intéressants du ministère sont Petromin et ARAMCO.

#### Petromin

Petromin est chargé de toutes les ressources pétrolières, de l'administration ainsi que de certaines opérations comme la production, la prospection, la commercialisation, l'expédition, certains pipe-lines et certaines raffineries qui ne sont pas inclus dans le territoire géographique assigné à ARAMCO. Cet organisme relativement nouveau est en pleine croissance et la filière hiérarchique peut paraître assez ambiguë à un étranger. Les activités d'achat semblent assez fragmentées mais il est fort probable qu'un organisme central soit constitué au fur et à mesure que le nombre de raffineries et de pipe-lines augmentera.

#### Ministère de l'Industrie et de l'Électricité

Ce ministère est chargé, de concert avec le Fonds de développement industriel de l'Arabie Saoudite, d'autoriser les initiatives et les travaux conjoints et, de concert avec le ministère des Finances, d'étudier les projets et d'administrer les prêts et les subventions. (Pour mieux comprendre les mécanismes en vigueur, voir les autres documents.)

#### SABIC

Conscient du fait que le développement de beaucoup d'industries premières et secondaires importantes prévu dans le plan directeur ne pouvait être confié au secteur privé, le gouvernement saoudien a mis sur pied, en 1976, la Société des industries de base de l'Arabie Saoudite (SABIC) chargée de la planification, de la construction et de l'exploitation des industries pétrochimiques, des industries connexes de transformation des hydrocarbures, des industries du fer, de l'acier et de l'aluminium, et de toute autre industrie dépassant les ressources du secteur privé. Cet organisme est également chargé de la commercialisation des produits des industries de base, en particulier du gaz naturel en tant qu'élément de transformation. Jusqu'ici, la SABIC a mis ses projets à exécution conjointement avec les grandes multinationales. Voir la liste complète à l'annexe. Les partenaires étrangers s'occupent invariablement de la conception et de la construction des usines et les projets sont mis à exécution par les maîtres d'oeuvre ou les gestionnaires de projet de l'organisme choisi. Les travaux, entre autres pour l'usine de Yanpet (Mobil) à Yanbu, s'effectuent au titre d'accords de gestion de projet

(Bechtel) et une partie du matériel est acheté au Canada. La SABIC étudie actuellement plusieurs nouvelles initiatives, dont certaines au sein du Conseil de coopération du golfe Persique. On estime à 120 le nombre total d'industries qui sont actuellement à l'étude. Au fur et à mesure que les projets évolueront, la SABIC favorisera vraisemblablement les travaux de construction exécutés au titre d'initiatives conjointes avec des sociétés saoudiennes, et constituera éventuellement son propre système d'achat centralisé.

#### La Commission royale de Jubail et Yanbu

Créée en 1975, cette commission fut chargée de lancer la première étape d'industrialisation de l'Arabie Saoudite. Le fait que l'ancien roi l'avait autorisée à court-circuiter le Conseil des ministres pour faire rapport directement au prince héritier, démontre l'urgence et l'importance de son mandat. Celui-ci comprenait la planification des industries, de l'infrastructure et du logement des villes industrielles de Jubail, située sur la côte orientale, et de Yanbu, sur la côte occidentale (pouvant accueillir respectivement 150 000 et 350 000 habitants). L'infrastructure comprend tous les services municipaux, les ports maritimes, les aéroports, les routes et l'emprise des réseaux de pipe-lines traversant la péninsule.

La commission a en outre retenu les services des entreprises Bechtel et Parsons en vue de l'élaboration du plan directeur et des aspects techniques de gestion nécessaires à la réalisation des objectifs de ce plan. Les deux entreprises possèdent des systèmes informatisés d'enregistrement et d'appels d'offre. Il faut absolument visiter les deux villes et obtenir les renseignements nécessaires sur les mécanismes en vigueur. Dans ce cas également, l'on préfère acheter auprès de sociétés saoudiennes exploitant au titre d'initiatives conjointes.

Signalons par ailleurs que ni Bechtel ni Parsons n'ont été chargées des usines de la SABIC qui seront construites en ces endroits. Par contre, elles sont chargées de promouvoir des initiatives conjointes pour les parcs industriels adjacents. On peut obtenir dans ces derniers des biens immobiliers et des services à des conditions intéressantes, notamment des prêts sans intérêt et des subventions.

#### ARAMCO

Les sociétés, surtout celles qui sont les fournisseurs uniques au monde de produits particuliers et qui envisagent de vendre ceux-ci à ARAMCO, doivent se faire

inscrire auprès du bureau de celle-ci à Houston et y faire approuver leurs produits. À cet égard, le Consulat général du Canada à Dallas peut leur venir en aide.

Dans le cas où il ne s'agit pas d'un fournisseur unique, il est préférable de se rendre en Arabie Saoudite pour discuter avec les représentants d'ARAMCO à Dharan et interviewer les agents éventuels. ARAMCO s'approvisionne généralement par l'entremise de fournisseurs locaux sauf en ce qui concerne les produits uniques. Des fabricants canadiens approuvés peuvent être invités à soumissionner directement, mais il est difficile de déroger à la politique officielle qui est de promouvoir les entreprises saoudiennes grâce au recours à un agent saoudien.

La plupart des fabricants qui ont réussi à conclure des contrats de vente lucratifs ont soit détaché du personnel technique ou de vente auprès de leur agent saoudien, soit au moins visité leur agent et rencontré régulièrement des acheteurs éventuels (y compris ARAMCO).

C'est là la meilleure façon de se tenir au courant des possibilités qui peuvent s'offrir, surtout auprès d'entreprises qui sont sous-traitants d'ARAMCO, ou qui travaillent avec la Getty ou les consortiums japonais qui détiennent des concessions pétrolières. Il n'est pas recommandé de se fier exclusivement à un agent pour trouver de nouveaux débouchés. Faute de temps et de compétence, les agents saoudiens peuvent rater des possibilités.

## 2. Céréales, graines oléagineuses et dérivés

### a) Les possibilités

#### Céréales en général

Pour des raisons d'ordre stratégique, l'Arabie Saoudite est déterminée à accroître sa production agricole. À l'heure actuelle, la production saoudienne ne répond même pas à 15 % des besoins alimentaires du pays. L'agriculture ne contribue qu'environ 3 % au PNB, tout en employant plus de 20 % de la population, ce qui en fait le plus grand employeur.

Dans son plan quinquennal actuel (1980-1985) le gouvernement vise l'autonomie quant à la production de blé, de produits laitiers, de fruits, de légumes, de volaille et d'oeufs. Grâce à des stimulants comme un prix d'achat garanti d'environ 28 \$ le boisseau, des prêts sans intérêt pour l'achat de terres et de machines et des subventions de 50 % de la valeur des intrants comme l'engrais et le matériel d'irrigation, la production saoudienne de blé est passée d'environ 100 000 tonnes par année au cours de la période 1970-1974, à près de 300 000 tonnes en 1981. Cette évolution s'est faite surtout au cours des trois dernières années. Cela n'a toutefois pas empêché l'importation de blé et de farine de passer à 1,2 million de tonnes, soit 75 % des besoins de l'Arabie Saoudite. Pour réaliser l'autonomie, il faudrait quadrupler la superficie réservée à la culture du blé (c.-à-d. 280 000 hectares). Grâce à de nouveaux projets d'irrigation, on s'attend à ajouter à cette superficie environ 30 000 hectares par année, mais à cause de la croissance rapide de la demande, le pays continuera à dépendre du blé importé pour encore assez longtemps. Toutefois, à long terme, la politique du gouvernement stimulera la production nationale de manière à réduire sensiblement le volume de blé et de farine importés.

En ce qui concerne les céréales secondaires, l'importation d'orge a atteint en 1980 près d'un million de tonnes. L'augmentation rapide des importations traduit la croissance de la production saoudienne de bétail et de volaille. Quant à la production intérieure, elle est toujours d'environ 200 000 à 300 000 tonnes annuellement. Comme les Saoudiens ont besoin d'environ 600 000 à 750 000 tonnes d'orge par année, il semble que des quantités importantes de cette céréale aient été réexportées. Les perspectives à long terme en ce qui concerne les céréales secondaires semblent plus intéressantes parce que les Saoudiens investissent de plus en plus dans l'élevage du bétail et que la culture de l'orge ne jouit pas du même appui gouvernemental que



la culture du blé (0,15 RS par kilo contre 3,50). En ce qui concerne la farine, l'Organisation saoudienne des silos et des meuneries (OSSM) vient tout juste de mettre en marché le premier lot de farine moulue à partir du blé cultivé au pays même, ce qui, à long terme, devrait rendre le pays moins dépendant de la farine importée.

L'Organisation est le principal organisme d'importation de blé et de farine. Plutôt que d'adjuger des marchés à long terme, elle lance généralement des appels d'offre pour l'achat de céréales qui doivent être livrées assez rapidement (de 6 à 12 semaines de la date d'adjudication du marché). Compte tenu du volume actuel d'importations, les appels d'offre sont assez fréquents et portent souvent sur des quantités pouvant aller jusqu'à 100 000 tonnes. Quant à l'importation d'orge, c'est le secteur privé qui s'en occupe.

L'exportation canadienne, vers l'Arabie Saoudite, de blé, de farine de blé et d'orge a jusqu'ici été assez limitée. Pourtant, l'Organisation des silos et meuneries souhaiterait augmenter ses achats de blé du Canada. Pour des raisons d'ordre stratégique, les Saoudiens veulent diversifier leurs sources d'approvisionnement, et la réputation du Canada quant à la qualité des produits est bien connue. En outre, les Saoudiens qui ont assisté aux cours dispensés par l'Institut international du Canada pour le grain en sont revenus enchantés, et ce facteur devrait être à l'avantage des vendeurs canadiens.

En 1980, l'Arabie Saoudite a importé au-delà de 113 000 tonnes d'huile végétale, dont 42 000 tonnes d'huile de maïs et 15 000 tonnes d'huile de soja. L'importation d'huile de colza ne figure pas dans les statistiques commerciales de l'Arabie Saoudite mais est sans doute incluse dans la catégorie "autres huiles" dont le volume atteignait près de 46 000 tonnes.

Le canola-colza canadien et ses dérivés peuvent partiellement ou totalement remplacer les huiles de soja ainsi que d'autres graines. Bien qu'au premier abord il semble possible de remplacer beaucoup de sortes d'huiles et de produits par le colza canadien et ses dérivés, les Saoudiens ne connaissent pas ce produit, ce qui signifie qu'il faudrait entreprendre une vaste campagne de promotion et de développement du marché.

b) L'industrie canadienne

Les principales céréales canadiennes, par ordre d'importance commerciale, sont le blé, l'orge, le maïs et l'avoine, dont la production annuelle atteint respective-

ment près de 20 millions de tonnes, 10,5 millions, 5 millions et 3,6 millions.

Quant au volume, le blé est la principale céréale exportée par le Canada, soit 15 millions de tonnes par année, y compris le blé dur, qui représente de 60 à 70 % de la production. L'exportation de farine s'est stabilisée, depuis 10 ans, à une moyenne annuelle de 650 000 tonnes.

Depuis 10 ans, l'exportation d'orge atteint en moyenne 3,8 millions de tonnes par année, dont 400,000 tonnes d'orge de brasserie. L'exportation de malt n'a cessé de croître ces dernières années au point d'atteindre 236 000 tonnes en 1980. Il existe au Canada trois entreprises, ayant au total huit usines, capables de produire 567 000 tonnes de malt par année.

L'exportation de maïs est également à la hausse et a dépassé 1 million de tonnes en 1980-1981. Bien que concentrée surtout en Ontario, la production connaît une expansion croissante au Manitoba et en Alberta.

Le Canada produit quatre graines oléagineuses comestibles - le canola-colza, le soja, le tournesol et la moutarde ainsi qu'une graine oléagineuse de qualité industrielle, le lin. L'exportation de graines oléagineuses est entre les mains d'une douzaine d'entreprises, tant canadiennes que multinationales, qui ont leurs sièges sociaux à Winnipeg et Vancouver.

Les dérivés des graines oléagineuses, c'est-à-dire les huiles et les farines protéiques, sont produits par 10 sociétés canadiennes exploitant 12 usines de transformation. Environ les deux tiers de la production sont consommés au Canada et l'autre tiers est destiné à l'exportation. L'huile et la farine de colza sont les principaux produits d'exportation. Le Canada doit importer des États-Unis des quantités importantes de graines et de farine de soja pour répondre à ses besoins.

La capacité de transformation du Canada pour chacune de ces graines oléagineuses est la suivante:

Canola	4 400 tonnes/jour
Graines de soja	3 400 tonnes/jour
Graines de lin	330 tonnes/jour
Graines de tournesol	500 tonnes/jour

L'industrie de transformation fournit directement environ 1 200 emplois. Les immobilisations représentent près de 350 millions de dollars (en excluant les raffineries d'huiles comestibles et les usines de transformation alimentaire).

L'industrie de transformation de la graine de canola a beaucoup évolué depuis cinq ans. Il est en outre fort probable qu'une ou deux usines de transformation soient construites d'ici à trois ans. On vient justement de terminer, à Windsor, en Ontario, une nouvelle usine qui doit en remplacer une ancienne à Toronto et où se fera la transformation des graines de soja, de colza, de lin et de tournesol.

Les dérivés de la graine de canola sont surtout destinés à l'exportation tandis que ceux des autres graines oléagineuses visent plutôt à répondre à nos propres besoins d'huile et de farine. L'huile de canola est exportée à partir de Vancouver et de Québec tandis que la farine de colza part surtout de Vancouver et de Thunder Bay. Compte tenu du récent essor de l'industrie de transformation du canola, une part encore plus importante de la production sera destinée aux marchés étrangers. Les principaux débouchés actuels pour l'huile de canola sont l'Inde, Hong Kong et l'Algérie, tandis que la farine de cette graine est exportée surtout en Europe de l'Ouest et aux États-Unis.

La Commission canadienne du blé (CCB) est le seul organisme de commercialisation responsable de l'exportation du blé, de l'avoine et de l'orge des Prairies, qui constituent près de 80 % des exportations céréalières canadiennes par année. Les ventes à l'exportation sont négociées soit directement par la Commission, soit par l'intermédiaire de sociétés privées qui la représentent. Les céréales produites dans l'Est, y compris le blé de l'Ontario qui est vendu par l'intermédiaire de l'Office de commercialisation du blé de l'Ontario, sont exportées par des sociétés céréalières privées. Ce sont également des sociétés privées qui assurent la commercialisation d'autres cultures comme le seigle, le colza, le lin, la sarrasin et la moutarde.

La Commission canadienne des grains est l'organisme chargé du classement et du contrôle de la qualité du grain ainsi que de la surveillance de sa manutention à tous les élevateurs terminaux du Canada.

Financé à 60 % par le ministère de l'Industrie et du Commerce et à 40 % par la Commission canadienne du blé, l'Institut international du Canada pour le grain est un organisme promotionnel important qui a pour vocation d'assurer le maintien et l'expansion des marchés intérieurs et extérieurs des céréales, des graines oléagineuses ainsi que de leurs dérivés. L'Institut offre également des cours à des participants étrangers choisis dans les pays qui achètent ces produits ou qui peuvent éventuellement le faire, ainsi qu'à des Canadiens qui s'occupent des diverses industries céréalières.

Ces dernières années, la capacité du réseau de manutention et de transport des céréales canadiennes a connu une amélioration sensible grâce à des mesures financées par le gouvernement, dont l'achat de 14 000 wagons-trémies et un programme permanent d'amélioration des embranchements. Certaines mesures de reconstruction et d'expansion, financées cette fois par le secteur privé, comme le terminus de la Pioneer Grain Company à Vancouver et la construction d'élévateurs de campagne à fort débit, ont également contribué à améliorer la capacité et l'efficacité du système. Les superficies cultivées en 1982 prouvent que les producteurs canadiens relèvent le défi que présentent les marchés d'exportation existants et futurs qui, selon la CCB, devraient permettre au Canada d'écouler 36 millions de tonnes de céréales et de graines oléagineuses d'ici 1990.

c) Activités récentes de commercialisation du Canada

Céréales, grains et dérivés

La Commission canadienne du blé et l'Institut international du Canada pour le grain ont tous deux entrepris des mesures de développement des marchés. Parmi les principales initiatives de commercialisation, signalons les deux cours de meunerie parrainés par l'Arabie Saoudite, la CCB et le Gouvernement du Canada, et donnés à Winnipeg en 1976 et 1978 à une trentaine de jeunes meuniers saoudiens. Sous la surveillance de l'Institut, les participants ont suivi des cours détaillés, en deux sessions de quatre mois, sur les techniques canadiennes de moulage du blé, en plus d'être mis directement en contact avec beaucoup de secteurs de l'industrie céréalière du Canada.

Il n'y a aucun doute qu'un accord d'approvisionnement à long terme faciliterait la vente de céréales canadiennes à l'Arabie Saoudite, et la CCB envisage sérieusement la conclusion d'un tel accord depuis 1974, mais jusqu'ici aucun n'a été conclu. La Commission reste toutefois en communication avec l'Organisation des silos et des meuneries de l'Arabie Saoudite et a toujours l'espoir de conclure un accord à long terme. En attendant, la Commission répond aux appels d'offres de céréales lancés par l'Arabie Saoudite dans la mesure où ses engagements et les réserves le permettent.

Graines oléagineuses et dérivés

Jusqu'ici, le Canada n'a guère pris de mesures en vue de commercialiser auprès de l'Arabie Saoudite l'exportation de graines oléagineuses et de dérivés. Une mission d'Agriculture Canada s'est récemment rendue dans cette

région mais son objectif n'était pas surtout la promotion de ces produits. L'Office de commercialisation des grains du Canada prévoit tenir un colloque technique, en février 1983, en vue de lancer une campagne de promotion à l'égard de ce marché éventuel.

d) Obstacles et avantages

Céréales

Le principal obstacle que le Canada doit surmonter pour s'emparer d'une part convenable du marché saoudien est le fait que l'Organisation des silos et meuneries de l'Arabie Saoudite adjuge des marchés d'approvisionnement prévoyant une livraison à court terme. Un accord à long terme permettrait de supprimer cet obstacle et permettrait à la CCB de prévoir ses expéditions à l'Arabie Saoudite longtemps d'avance et de réserver des approvisionnements en fonction de son engagement.

Le Canada est également désavantagé par rapport à l'Australie quant au transport du blé. Les exportateurs de la CEE jouissent également d'un avantage quant au prix de l'orge à cause de subventions à l'exportation.

Toutefois un avantage dont le Canada peut tirer profit est son aptitude de traiter au niveau gouvernemental par l'intermédiaire de la CCB. Les autorités saoudiennes préfèrent traiter au niveau étatique ou au moins avec de grands organismes internationaux reconnus qui ont une bonne réputation, qui peuvent offrir des prix concurrentiels et garantir des dates de livraison: voilà autant d'éléments capitaux dans les rapports avec le Royaume. L'Organisation des silos et des meuneries hésitera à traiter avec la Commission canadienne du blé à moins que ses agents ne soient eux-mêmes d'importants commerçants sur les marchés étrangers et qui peuvent garantir le respect de toutes les exigences mentionnées.

Graines oléagineuses et dérivés

Bien que le canola puisse partiellement ou entièrement remplacer d'autres graines oléagineuses, il faudra tout d'abord vaincre certaines préférences traditionnelles des Saoudiens. L'Arabie Saoudite ne présente pas, à l'heure actuelle, d'autres obstacles commerciaux ou non commerciaux à l'importation de canola. Les frais de transport vers l'Arabie Saoudite constitueraient évidemment un facteur important dans l'établissement de prix concurrentiels pour ces produits.

Comme pour beaucoup de denrées alimentaires, il existe également, dans ce cas-ci, deux marchés distincts en Arabie Saoudite. On a à une extrémité les grands marchés

d'alimentation aux prix très élevés qui desservent les Occidentaux et les Saoudiens de la classe moyenne ou supérieure; ces magasins n'enregistrent qu'environ 15 % de toutes les ventes de produits alimentaires. À l'autre extrémité, on a les petits souks que fréquentent la plupart des Saoudiens et des expatriés. À l'échelon supérieur du marché, l'huile de canola devra faire concurrence aux produits d'huile de maïs (Mazola) qui sont bien établis et auxquels les acheteurs sont passablement loyaux. À l'autre extrémité, l'huile de canola devra faire concurrence à tout un éventail d'huiles peu dispendieuses comme l'huile de palmier et le ghee. Dans ce marché où le prix est un facteur primordial et où la préférence traditionnelle est très forte, il est difficile de concevoir que l'huile de canola puisse immédiatement avoir des adeptes.

Une autre contrainte, qui se manifeste surtout au niveau du détail, est la rareté des entreprises capables de commercialiser au sein d'une région, pour ne pas dire à l'échelle du Royaume tout entier. Il s'agit invariablement de sociétés de commerce extérieur saoudiennes bien établies, qui détiennent depuis longtemps le droit exclusif d'importer et de distribuer des marques étrangères comme Mazola. Voilà pourquoi il peut être difficile, mais non pas impossible, d'introduire des produits nouveaux et concurrentiels. Pour y parvenir, il faudra prendre des mesures dynamiques et y consacrer le temps voulu.

e) La concurrence

Céréales

Les principaux concurrents du Canada en ce qui concerne l'exportation de blé en Arabie Saoudite sont les États-Unis, la CEE et l'Australie, qui, entre 1978 et 1980, détenaient respectivement 43 %, 43 % et 14 % du marché. Outre les États-Unis, les principaux fournisseurs de maïs et de sorgho sont la Thaïlande et le Soudan.

Entre 1976 et 1978, la Pillsbury des États-Unis a construit puis géré trois meuneries au nom du gouvernement saoudien. Il est fort probable que cela soit à l'avantage des exportateurs américains de blé.

Les principaux fournisseurs d'orge sont l'Australie et la CEE.

Graines oléagineuses et dérivés

Le soja et ses dérivés, la graine de sésame, l'huile de maïs et l'huile d'olive sont des produits bien établis dans le marché saoudien, comme le sont plusieurs autres

sortes d'huiles et de farines végétales. Les principaux fournisseurs de ces produits, qui resteront vraisemblablement les principaux concurrents du Canada en Arabie Saoudite, sont les États-Unis et le Soudan ainsi que les exportateurs d'huile d'olive que sont l'Espagne, l'Italie, la Grèce et la Tunisie.

f) Plan d'action

- i) Conclusion d'une mission menée par les hauts fonctionnaires de la Commission canadienne du blé au Royaume afin d'entreprendre des pourparlers en vue d'un accord à long terme avec l'Organisation des silos et des meuneries de l'Arabie Saoudite. Un des objectifs de la mission devrait être de calmer les craintes des Saoudiens quant à l'aptitude du Canada à respecter les calendriers de livraison.
- ii) Organisation d'un colloque technique, au début de 1983, parrainé par l'Office de commercialisation des grains. L'objectif de la mission devrait être de sensibiliser les fabricants saoudiens de broyeurs et de raffineurs de graines oléagineuses aux dérivés de la graine de colza et aux techniques de transformation, et d'encourager l'utilisation de ces dérivés en remplacement des produits traditionnels.
- iii) Maintien de l'aide accordée aux entreprises canadiennes pour permettre à celles-ci d'exploiter les possibilités qui s'offrent à elles quant à l'expansion et à la gestion du secteur saoudien de la manutention et de la transformation des grains. Les Saoudiens connaissent les entreprises canadiennes et il serait possible pour celles-ci de prendre part à la construction et à l'exploitation subséquente d'une installation projetée de stockage et de manutention des grains.
- iv) Comme par le passé, réservation de places destinées au personnel de l'industrie saoudienne de la farine et des grains aux cours que donnera à l'avenir l'Institut international du Canada pour le grain.

### 3. Matériel et services de télécommunication

#### a) Les possibilités

L'Arabie Saoudite est un des rares pays qui peut se permettre de tirer profit des possibilités spectaculaires qu'offre la technologie des télécommunications, et c'est ce qu'elle fait à un rythme impressionnant. De la fin du premier plan quinquennal, en 1976, jusqu'au début de 1982, le nombre de fils téléphoniques en service a quadruplé c'est-à-dire qu'il a passé de 126 000 à au-delà d'un demi-million et qu'il doublera encore d'ici la fin du plan quinquennal actuel, c'est-à-dire au début de 1985. Des centraux hautement perfectionnés ont été installés afin d'assurer un service intérieur et international automatisé, et l'on a entrepris la première phase des travaux d'expansion du système téléphonique mobile, qui permettra de faire passer le nombre d'abonnés de 2 000 à 18 000 et qui devrait être terminée en 1985.

Au cours de la même période, les lignes de télex sont passées de 200 à 15 000 et doubleront d'ici 1985. Pour se rendre compte de l'envergure de ce projet, signalons que le nombre de multiplexeurs de télex requis correspond à la production mondiale d'une année.

Parmi les autres projets envisagés pour la période visée par le plan quinquennal, signalons l'établissement d'un système de contrôle du spectre, la construction d'une autre station terrienne de satellites (à Djeddah) et le renforcement (de 12 à 16 MH) du câble coaxial existant qui relie le Koweït, Damman, Riyad et Tayf ainsi que sa prolongation de quelque 2 500 km afin d'inclure Médine, Tabuk et quelques États du golfe Persique. Outre ces travaux qui relèvent du ministère des PTT, l'on a entrepris l'expansion des services de radio et de télévision ainsi que de l'aire de diffusion du ministère de l'Information, ce qui supposera, au cours de la période quinquennale, la mise en service d'une deuxième chaîne radiophonique et de télévision ainsi que d'un satellite de radiotélédiffusion directe.

D'autres ministères, notamment ceux de la Défense et de l'Aviation, de la Garde nationale, des Affaires étrangères et de l'Intérieur, ont d'ambitieux projets de télécommunication externe dont beaucoup (par exemple les systèmes de contrôle de la navigation aérienne) ont été suspendus afin qu'on puisse étudier la possibilité pour les PTT d'assurer une partie ou l'ensemble des services. En vertu du plan actuel, l'on projette de restructurer le système de contrôle de la navigation aérienne de l'Arabie Saoudite en ajoutant trois installations terminales de radar, 13 systèmes de radar en route ainsi que des aides



à la navigation. Les autres ministères envisagent également de se doter de certains systèmes de communication au sein de leurs installations, bases et complexes; on a d'ailleurs déjà entrepris leur établissement, mais la demande continuera de croître. Les villes réservées au personnel des lignes aériennes saoudiennes, les complexes des sociétés pétrolières et les hôpitaux, pour ne nommer que ceux-là, éprouveront des besoins semblables. En certains endroits, comme les complexes résidentiels, on demandera aussi sans doute la prestation de services de télédistribution.

Il est difficile de prévoir les besoins après 1985, mais les PTT envisage d'ajouter 750 000 lignes, entre 1985 et 1990, et de desservir 300 autres villages en plus des 400 villes et villages qui seront desservis en 1985.

Bell Canada, comme on le sait, participe déjà aux travaux d'expansion du réseau téléphonique et une bonne partie du matériel nécessaire viendra de l'initiative conjointe Phillips-Ericsson; cependant les abonnés auront également besoin entre autres de PABX et de modems de données. Il faudra également des experts-conseils et des fournisseurs de matériel dans le cadre des travaux d'expansion du réseau principal de télédistribution par micro-ondes, pour le système de communication interne des ministères et des grands organismes, pour les travaux d'expansion des installations de radiodiffusion et dans tout ce domaine en plein essor des télécommunications.

b) L'industrie canadienne

Le Canada est considéré comme un chef de file dans les communications de pointe. Appelées à répondre à la demande d'une société riche, habitant le deuxième pays du monde en superficie, les sociétés de télécommunication canadiennes ont assuré notre autonomie dans ce secteur. Il existe actuellement au Canada trois grands réseaux à micro-ondes utilisant beaucoup de liaisons de dérivation. Le système comprend également au-delà d'une centaine de stations terriennes de satellites assurant la communication avec les collectivités éloignées du pays. En 1980, on a rajouté au système analogique de quatre GHz du réseau téléphonique transcanadien entre Toronto et Calgary, un réseau radio numérique de huit GHz.

Avec le lancement, en 1972, de la série de satellites ANIK A, le Canada est devenu le premier pays occidental doté d'un système national de satellites de communication géostationnaires. Les trois satellites de cette série ont permis d'assurer des services de communication dans un territoire de 10 millions de kilomètres carrés. Une deuxième, troisième et quatrième séries de satellites ont

été construites après ANIK A ou sont en voie de l'être en collaboration avec les industries américaines et européennes. Presque tous les satellites de communication commerciaux du monde comprennent des sous-systèmes mécaniques et électroniques canadiens d'une forme ou d'une autre. De concert avec l'agence spatiale et aéronautique des États-Unis (la NASA), le Canada procède à la mise au point et à la fabrication du télémanipulateur (RMS) qui sera utilisé dans les navettes spatiales. Ce bras a été expérimenté avec succès sur des navettes. Le Spar RMS sera utilisé le 11 novembre 1982 pour lancer le satellite canadien ANIK C.

Avec l'introduction, en 1973, dans le Réseau téléphonique transcanadien, de DATROUTE, le Canada a acquis ses propres réseaux de données numériques. Cela a été suivi, en 1977, de la mise en service de l'ensemble Infoswitch et Datapac. Liés aux réseaux américains, ces systèmes feront ultérieurement partie d'un réseau intégré de service téléphonique, de transmission de données et de communication visuelle partout au Canada et jusqu'aux États-Unis. Les sociétés de systèmes et les fabricants canadiens participent à l'heure actuelle à la conception et à la mise au point de certains des services de traitement des données les plus perfectionnés qui soient.

Le Canada fabrique en outre beaucoup de systèmes de radio mobile à haute fréquence (HF, VHF et UHF) qui fournissent un éventail sans cesse croissant de services commerciaux et publics. Ces systèmes comprennent des stations mobiles, ainsi que des stations de base et portatives. Il existe une demande croissante de systèmes radiotéléphoniques mobiles pouvant être reliés aux réseaux téléphoniques assurant l'accès à toutes les régions du Canada. L'Alberta Government Telephone exploite le service radiotéléphonique mobile intégré le plus vaste du monde puisqu'il comprend 24 000 unités mobiles reliées à quelque 400 stations de base. Il y a en outre dans cette province au-delà de 30 000 unités mobiles en service dans le secteur privé.

On a entrepris au Canada plusieurs essais et expériences dans le domaine des fibres optiques auxquels ont participé l'industrie, le gouvernement et plusieurs entreprises de télécommunication, dont Bell, Alberta Government Telephone, B.C. Telephone et Manitoba Telephone, à titre d'experts-conseils. L'Alberta Government Telephone, par exemple, a déjà commencé à installer un réseau à fibres optiques qui portera quelque 30 000 circuits téléphoniques sur une distance de 50 km. Il s'agira en l'occurrence d'une des liaisons à fibres optiques les plus puissantes du monde, avec une durée de vie utile prévue d'une trentaine d'années. Un programme

similaire, entrepris par la Saskatchewan Telephone, assurera des communications par fibres optiques sur près de 32 000 km.

Le Canada manifeste également ses compétences dans ce domaine par la fabrication de systèmes perfectionnés de communication au sol et aéroportés. Parmi les systèmes les plus connus, mentionnons ILS, DME, les balises, les communications militaires, le radar ainsi que des systèmes de contrôle thermique des aéronefs.

c) Activités récentes de commercialisation

La principale composante des ventes de matériel et services de télécommunication du Canada à l'Arabie Saoudite est le contrat de cinq ans (expirant en 1982), d'une valeur de 1,2 milliard de dollars, que Bell Canada a conclu afin de fournir des services de gestion et de formation à la Société de téléphone saoudienne. Les ventes de matériel ont aussi connu un bon rythme de croissance; l'élément principal est le matériel divers de télécommunication commerciale, qui est passé de 2,5 millions de dollars en 1978 à un montant projeté pour 1981 de 6,8 millions. Le sommet de 10,5 millions de dollars enregistré en 1979 est vraisemblablement attribuable à la vente à ARAMCO et Petrolina de matériel à micro-ondes.

Bell Canada a entrepris des négociations en vue d'obtenir une prorogation de son contrat avec la Société de téléphone saoudienne et devrait connaître le résultat de ses démarches bientôt. Un consortium a soumissionné en vue de la mise au point d'un organisme chargé de la gestion du spectre saoudien.

Une société canadienne a essayé de soumissionner en vue de la fourniture de multiplexeurs qui seront requis dans le cadre de l'expansion du système de télex mais son offre a été rejetée. Elle essaie donc maintenant de faire partie d'une initiative conjointe afin de vendre ce matériel pour certains des réseaux de télex plus petits (par exemple celui du ministère de l'Intérieur). Une société d'exploitation de téléphone a étudié la possibilité d'exploiter un système de communication restreint (par exemple le système de base du ministère de la Défense) et a obtenu des résultats encourageants. Après le rejet de son offre de fourniture de matériel pour le satellite d'Arabsat, un fournisseur envisage maintenant de participer au programme de stations de réception de ce réseau.

Pour leur part, Mitel et Northern Telecom maintiennent un bon niveau d'activités en Arabie Saoudite par l'entremise de leurs agences dans le pays. Plusieurs autres sociétés

ont réussi à conclure des ventes par l'intermédiaire d'agents situés aux États-Unis, souvent aux militaires mais aussi à d'autres organismes de l'État. D'autres sociétés, enfin, sont en voie de s'associer à des entreprises saoudiennes soit à titre d'agents, soit à titre de partenaires dans le cadre d'une initiative conjointe, pour répondre à des appels d'offres de mise en service du téléphone mobile privé ou d'un système de communication ministériel.

Un autre facteur qui aura à long terme une répercussion très positive sur la commercialisation des télécommunications canadiennes est la formation assurée par Bell Canada de jeunes Saoudiens, en Arabie et au Canada.

d) Obstacles et avantages

Les principaux obstacles, en ce qui concerne ce marché, sont la langue, les distances et les divergences quant aux pratiques commerciales. Pour la petite entreprise, la principale entrave est certes le coût d'établissement d'une exploitation en Arabie Saoudite. Toutefois, les concurrents de tous les autres pays éprouvent les mêmes difficultés, sauf éventuellement celle de la distance.

Nous reviendrons en détail sur le fait que certains concurrents soient bien établis dans certains secteurs du marché, ce qui, tout en étant indéniable, ne constitue pas une situation insurmontable. La Western Electric, par exemple, a commencé dès 1977 à installer un système de micro-ondes d'une valeur de 400 millions de dollars qu'elle a entretenu jusqu'en 1980. C'est une filiale de la société italienne SIRTI qui a alors obtenu le contrat d'exploitation et d'entretien d'une valeur de 80 millions de dollars par année.

D'autre part, le rôle important que joue Bell Canada dans ce pays aide d'autres sociétés canadiennes dans la mesure où il assure la crédibilité de l'industrie canadienne de la télécommunication dans son ensemble. Le fait que beaucoup d'ingénieurs en communication aient fait leurs études aux États-Unis est également à l'avantage des sociétés canadiennes puisque le matériel fourni et les procédés utilisés sont bien connus.

e) Les concurrents

Comme nous l'avons déjà dit, Ericsson et Phillips ont décroché en 1977 le contrat initial de 2,25 milliards de dollars en vue de la fourniture et de l'installation du matériel requis dans le cadre du projet d'expansion des télécommunications. Ces sociétés ont également obtenu un nouveau contrat de 420 millions de dollars en février

1981 pour la fourniture des lignes supplémentaires prévues au plan quinquennal actuel. La valeur totale des commandes que le consortium a reçues jusqu'ici se chiffre à 4,5 milliards de dollars, dont 165 millions pour la première phase du projet d'expansion du réseau de téléphone mobile.

En ce qui concerne le projet d'expansion du réseau de téléx, un organisme saoudien, la société Beta, fournira le matériel supplémentaire requis en faisant grandement appel à Siemens et ses filiales, Siemens fournissant directement les machines de téléx. C'est Beta qui assurera l'exploitation et l'entretien du système.

Ayant obtenu le contrat de fourniture de matériel pour la première phase d'expansion du système de téléphones mobiles (18 000 appareils), l'initiative conjointe Phillips-Ericsson obtiendra fort probablement le contrat supplémentaire pour 1984-1985. Au moins un fabricant canadien envisage la possibilité de rendre son système compatible à celui-ci afin de pouvoir soumissionner à la prochaine étape.

C'est un consortium dominé par les Français qui a obtenu le contrat pour le système de satellite Arabsat et il est en bonne position pour obtenir le contrat de construction des stations de contrôle au sol. Thomson-CSF et d'autres firmes françaises sont bien établies et mènent une campagne de promotion dynamique. Une entente conclue entre les autorités gouvernementales saoudiennes et françaises a contribué à confirmer la domination française du marché de la radiodiffusion. Signalons à cet égard le complexe de télévision de Riyad qui a été conçu par des Français, qui en ont également été les maîtres d'oeuvre. Les grandes sociétés américaines, britanniques et japonaises sont bien établies en Arabie Saoudite, ce qui explique que, malgré l'envergure du marché, la concurrence soit très vive. Voici quelques chiffres qui le prouvent:

Importations saoudiennes totales

(en millions de \$CAN, au taux de change de 1 \$ = 2,80 RS)

	1981 <u>(janv.-juin)</u>	1980 <u>(année)</u>
<u>Lignes téléphoniques et appareils de télégraphie</u>	<u>172,9</u>	<u>389,6</u>
Pays-Bas	69,8	151,4
Suède	56,7	102,9
RFA	(d'importance secondaire)	46,2
É.-U.	16,2	39,4
<u>Appareils de transmission radio/TC</u>	<u>21,2</u>	<u>10,4</u>
France	13,4	2,3
É.-U.	(d'importance secondaire)	3,1
Japon	(d'importance secondaire)	2,6
<u>Appareils émetteurs radiotéléphoniques</u>	<u>11,3</u>	<u>33,5</u>
É.-U.	3,6	24,6
Grande-Bretagne	2,6	5,0
Suède	2,2	(d'importance secondaire)
<u>Câbles de télécommunication</u>	<u>44,5</u>	<u>127,0</u>
Pays-Bas	19,1	40,0
Suède	8,4	11,5
Japon	3,7	11,5
RFA	(d'importance secondaire)	21,4

f) Plan d'action

Le domaine des télécommunications englobe un très vaste éventail de produits et de services. Voici les principaux domaines qui doivent être examinés pour chaque catégorie de produits:

- i) Systèmes de téléphones mobiles - Étant donné que la phase d'expansion actuelle (18 000 appareils) sera suivie d'autres étapes jusqu'à ce qu'on atteigne l'objectif de 60 000 téléphones, examen de la possibilité pour les fournisseurs canadiens de rendre leur matériel compatible avec le système Nordic utilisé au cours de cette phase, ainsi que de la possibilité de présenter des soumissions pour la prochaine phase qui aura lieu en 1983 ou 1984.
  
- ii) Arabsat - Étude des principes sur lesquels se fondera Arabsat pour l'établissement des stations de réception au sol afin de voir s'ils sont plus précis. On demandera aux éventuels participants canadiens à ce programme s'ils seraient intéressés à collaborer à des initiatives conjointes de montage dans un ou plusieurs États membres d'Arabsat.
  
- iii) Aviation - Appui de l'initiative actuelle d'inclure dans la formation des contrôleurs de la circulation aérienne des cours de radar, de radar en route, de contrôle, de communication sol-air, d'aides à la navigation, etc.
  
- iv) Systèmes de communication fermés - Mise sur pied d'une petite mission, comprenant une société d'exploitation comme l'Alberta Government Telephone ainsi que quelques fabricants de matériel de radio et de téléphonie par fil, chargée de visiter les sociétés pétrolières, la Commission royale et les ministères (par exemple le ministère de l'Intérieur), afin d'évaluer leurs besoins, ainsi que quelques agents ou associés éventuels dans le cadre d'initiatives conjointes, pour avoir une idée des affaires en Arabie.
  
- v) Expositions - Planification et coordination des activités canadiennes, compte tenu de la présence, à l'Exposition internationale des télécommunications qui se tiendra à Genève en 1983, des autorités saoudiennes.
  
- vi) Démonstrations - Remplacement, entre autres, de l'ancien PABX Ericsson à l'Ambassade afin que celle-ci renferme du matériel de télécommunication canadien moderne et perfectionné.

#### 4. Matériel et services de défense

##### a) Les possibilités

Bien qu'elle ne soit sans doute exposée à aucun danger dans l'immédiat, l'Arabie Saoudite renforce sensiblement ses services militaires, notamment par l'achat d'importantes quantités de matériel militaire moderne. La politique militaire saoudienne a principalement pour objet l'autodéfense, bien que les États-Unis considèrent ce pays comme un important facteur de stabilisation au Moyen-Orient.

À cause de certains événements qui se sont produits dans cette région depuis la fin des années 1960 et surtout depuis 1973, l'Arabie Saoudite s'est sentie obligée de se doter rapidement d'une machine militaire moderne. Depuis 1973, elle s'est considérablement rapprochée de cet objectif et elle consacre actuellement d'importantes ressources financières afin de se donner des moyens de dissuasion crédibles dans le golfe Persique, dans le but de protéger ses importantes réserves de pétrole qui alimentent les économies des pays occidentaux et de plusieurs pays du Tiers Monde.

Les crédits de défense sont passés de 0,6 milliard en 1973 à 3,85 milliards de dollars en 1979 et le budget de défense de 1981-1982 s'élève à 23,3 milliards de dollars, auquel il faut ajouter 6,2 milliards destinés aux programmes de sécurité.

Il y a essentiellement trois acheteurs: le ministère de la Défense et de l'Aviation (MODA), la Garde nationale de l'Arabie Saoudite (SANG) et le ministère de l'Intérieur (MOI). Étant donné que les trois s'occupent plus ou moins de défense et de sécurité, les trois ministres négocient entre eux la répartition des crédits budgétaires, le MODA et la SANG étant les principaux bénéficiaires quant au premier élément et le MOI pour le second.

Le MODA a engagé de fortes dépenses afin d'étendre l'infrastructure militaire, par exemple des logements pour les recrues, des villes militaires, des écoles, des hôpitaux et des ports. Depuis quelques années, le ministère achète de plus en plus de matériel coûteux et perfectionné. Ainsi, il a acheté aux États-Unis des chasseurs F-15 et, récemment, des systèmes aéroportés d'alerte et de surveillance; il a conclu avec la France un accord d'une valeur de plusieurs milliards de dollars au titre duquel il obtiendra deux destroyers, quatre sous-marins et 30 patrouilleurs rapides.

Le SANG a également renforcé son infrastructure (y compris des écoles, des hôpitaux et des logements) et



s'est doté de blindés légers, de matériel de communication et d'artillerie, et il continuera son programme d'achat.

Le MOI a engagé de fortes dépenses au chapitre de l'infrastructure et se dote de nouveaux moyens, dont du matériel de communication, des aéronefs et de petites armes.

Malgré ce vaste programme d'achat, l'Arabie Saoudite a encore beaucoup à faire pour réaliser son objectif de devenir une force militaire indépendante, suffisamment importante pour assurer sa sécurité et celle de la région. En l'absence d'une industrie de production de défense, le pays doit importer à peu près tout le matériel dont il a besoin. On a déjà envisagé l'établissement d'une base industrielle régionale où seraient produits des armements de concert avec d'autres États de la région, dont l'Égypte, mais ce programme fut abandonné en 1979 en raison de divergences politiques croissantes avec ce pays.

Les achats se font généralement sur appels d'offres, sauf dans le cas d'ententes entre autorités gouvernementales. Il est généralement indispensable d'avoir recours à des agents (officiels ou non). Il s'agit généralement d'entreprises ou de particuliers qui entretiennent de bonnes relations avec le MODA et les directions de service plutôt que d'organismes techniquement compétents. Il va sans dire que le financement ne présente aucun problème.

Les sociétés canadiennes pourraient exploiter des possibilités considérables, à moyen terme, dans certains secteurs, dont l'aérospatiale, l'électronique, les armements et les véhicules, pour un montant respectif, selon de récentes prévisions, de 275, 60 et 500 millions de dollars.

b) L'industrie canadienne de défense

L'industrie de défense canadienne est axée sur la production de produits et d'éléments de soutien destinés à appuyer une base industrielle de haute technologie. Elle est très spécialisée et son évolution, depuis une vingtaine d'années, s'est faite surtout dans certains domaines précis dont les produits se trouvent un peu partout dans le monde. Signalons par exemple le matériel de communication, l'avionique, les systèmes de navigation et de sécurité en vol, les simulateurs de vol, les engins de surveillance inhabités, les turboréacteurs, les ADAC et le matériel de protection destiné au personnel fabriquant des armes chimiques. Les fabricants canadiens de

matériel de défense sont souvent des fournisseurs auprès de maîtres d'oeuvre étrangers, principalement américains, pour d'importants sous-systèmes.

En 1980, les exportations canadiennes de matériel de défense étaient de l'ordre de 700 millions de dollars alors qu'au cours de la période 1959-1980 elles ont atteint près de 8 milliards de dollars, dont les deux tiers au titre de contrats avec les États-Unis. Au cours de cette période, environ 600 entreprises canadiennes ont produit du matériel de défense destiné à l'exportation, et employé directement au-delà de 15 000 travailleurs hautement spécialisés et, indirectement, 110 000 autres personnes.

Les fabricants canadiens ont acquis les compétences et la technologie de pointe qui leur ont permis d'obtenir des marchés auprès de maîtres d'oeuvre et de sous-traitants américains, et de conclure d'autres contrats d'exportation avec des alliés et d'autres pays amis.

c) Activités récentes de commercialisation du Canada

Comme nous l'avons déjà dit, l'Arabie Saoudite n'a entrepris qu'assez récemment l'expansion de son secteur de la défense et il n'est donc pas étonnant qu'elle ait conclu un gros contrat pour la fourniture de matériel important avec les pays les plus aptes à répondre à ses besoins immédiats. Tout en n'oubliant pas que ce pays aura encore besoin de gros matériel, les fournisseurs éventuels sont maintenant conscients du fait que l'Arabie Saoudite a besoin de systèmes d'appui pour assurer l'utilisation efficace de son stock impressionnant mais non pas exhaustif de matériel. C'est vers ce secteur que les entreprises canadiennes se tournent de plus en plus.

d) Obstacles et avantages

Pour ce secteur, il faut absolument un permis d'exportation. Chaque demande est étudiée quant au fond et il n'y a aucun doute que ce processus retarde les opérations.

Nos concurrents sont bien établis dans ce marché, les États-Unis, la Grande-Bretagne et la France ayant d'ailleurs détaché des conseillers auprès des militaires et du quartier général du SANG.

Par contre, le Canada est bien vu au point de vue politique et semble avoir la possibilité de présenter ses produits.

e) La concurrence

Les États-Unis sont de loin le fournisseur le plus important de matériel militaire à l'Arabie Saoudite: au-delà de 45 % entre 1968 et 1977, suivis de la Grande-Bretagne (26 %) et de la France (11 %). Depuis 1950, les ventes de matériel militaire américain à l'Arabie Saoudite ont atteint près de 20 milliards de dollars, le gros de ce montant ayant été obtenu au cours des cinq dernières années.

Une Mission de formation militaire des États-Unis est en service en Arabie Saoudite depuis 1953 et s'occupe actuellement d'administrer le programme de vente de matériel. Beaucoup de programmes saoudiens d'expansion de l'infrastructure militaire sont administrés à partir de Washington par le Génie de l'Armée américaine (U.S. Army Corps of Engineers). Les relations entre l'Arabie Saoudite et les États-Unis, actuellement excellentes, dictent directement une bonne partie de l'expansion du marché.

L'Arabie Saoudite est bien au courant des capacités américaines, britanniques et françaises mais commence à peine à connaître celles du Canada. Bien qu'elle entretienne de bonnes relations avec ses sources traditionnelles de matériel et de formation, elle souhaiterait, comme nous l'avons déjà laissé entendre, acquérir une certaine indépendance au chapitre de ses approvisionnements.

f) Plan d'action

Il n'est pas pratique de présenter un plan d'action général officiel pour les produits de défense, étant donné que l'on commence à peine à identifier les besoins de produits non offensifs du genre de ceux qui viennent de l'industrie de défense canadienne. Les missions ministérielles pourraient entreprendre une campagne de sensibilisation de l'une et l'autre partie et susciter un climat de bonne volonté politique. Les Canadiens pourraient également tirer partie du Programme des missions étrangères étant donné que l'on a découvert des domaines précis d'intérêt.

Les plans promotionnels pour 1983-1984 n'étant qu'à l'état embryonnaire, il serait prématuré d'en faire état à ce point-ci. On signalera toutefois à l'industrie des activités précises, assez longtemps à l'avance, pour lui permettre de les planifier et d'y affecter les crédits nécessaires.

## 5. Matériel d'énergie électrique

### a) Les possibilités

Dès le début de ses initiatives de planification, le gouvernement saoudien a reconnu que l'énergie électrique était essentielle à la diversification et au développement économique et industriel du pays. Il n'y a aucun doute que l'électricité pourrait largement contribuer à relever le niveau de vie et à unifier le Royaume sous l'égide de l'Islam. Le ministère de l'Industrie et de l'Électricité assure la planification avec Electrico, et une série de SCECO (Saudi Consolidated Electrical Company) s'occupent de la production, de la transmission et de la distribution de l'énergie électrique. Electrico s'occupe de l'électrification des régions rurales. Formée en 1976 par la fusion de 26 petites sociétés, la SCECO orientale constituait la première étape vers l'établissement, espérait-on, d'un réseau électrique national. Il existe à l'heure actuelle des SCECO dans les régions centrale, méridionale et occidentale qui sont en voie de regrouper les services existants.

En raison de la croissance industrielle accélérée, les charges maximales ont augmenté de 36 % par année au cours de la période 1975-1980. Les subventions de l'État, qui permettent de ramener les tarifs à la moitié des coûts réels, ont fait doubler la consommation par habitant. Enfin, l'on a investi en 1980 au-delà de 1 milliard de dollars pour améliorer le réseau électrique du Royaume.

Malheureusement, la nécessité de répondre à la demande croissante des consommateurs a retardé la consolidation des systèmes en un réseau national. En outre, la région orientale a adopté des normes américaines (monophasé) tandis que les autres régions ont opté pour le système européen (triphase), ce qui complique les tentatives de consolidation. Il ressort en outre de discussions avec les autorités saoudiennes qu'il existe un manque de coordination entre les diverses SCECO.

Le Troisième plan quinquennal de développement (1980-1985) énonce les objectifs suivants du gouvernement en ce qui concerne l'électricité:

- i) prestation de service électrique à tous les centres de population et à toutes les industries importantes;
- ii) mise en service d'un vaste réseau électrique se prêtant à l'expansion afin de répondre à la demande future.

Pour réaliser ces objectifs, le plan prévoit les mesures suivantes:

- i) expansion de la capacité de production, pour qu'elle atteigne environ 8 000 MW, en ayant recours à des turbines à gaz et à vapeur;
- ii) installation d'au-delà de 6 000 km de lignes de transmission et de sous-transmission;
- iii) desserte d'au-delà de 600 000 nouveaux consommateurs;
- iv) mise en oeuvre d'un programme administratif et de perfectionnement des ressources afin d'avoir une main-d'oeuvre saoudienne spécialisée, d'établir des systèmes d'information et de pouvoir entreprendre d'autres études de développement.

Bien que l'envergure de ces projets semble favoriser la participation canadienne, il faut se rappeler qu'une bonne partie de l'infrastructure (groupes générateurs et lignes de transmission à haute tension) est déjà en place, surtout dans la province de l'Est, et que dans certaines autres régions, le fait qu'on ait adopté des normes européennes exclut beaucoup de fabricants canadiens. Dans la province de l'Est, il s'agira surtout de fournir du câble à haute tension et des quantités importantes de matériel de toutes sortes (câble à basse tension, commutateurs, transformateurs, poteaux, compteurs) requis pour la distribution, étant donné que l'on met l'accent sur l'électrification des villages. Il semble que, dans cette région, la capacité de production soit acceptable pour l'avenir immédiat. Toutefois, selon une source, on aura besoin de turbines à gaz et à vapeur si la demande maximale triple, comme on le prévoit, d'ici 1990.

Dans les autres régions (du Centre, du Sud et de l'Ouest), la situation, bien qu'elle soit un peu plus ambiguë, semblerait plus prometteuse pour la simple raison que les SCECO régionales y sont moins bien établies. Celles du Sud et de l'Ouest offrent sans doute plus de possibilités, celle du Centre ayant opté pour les normes européennes.

La SCECO du Sud, par exemple, vient juste d'entreprendre un vaste projet de développement d'une valeur de 15 à 20 milliards de dollars qui sera échelonné sur les 10 prochaines années. Cette région constituera vraisemblablement le prochain centre de croissance (après Jubail et Yanbu), les villes de Abha et Khamis Mushayt étant jumelées en une grande ville de 350 000 personnes où

seront établis de nouvelles industries, des collèges ainsi que des centres médicaux. On y aura donc vraisemblablement besoin de tout un éventail de matériel de production, de transmission et de distribution de l'énergie électrique.

Les possibilités, en ce qui concerne la SCECO de l'Ouest, sont incertaines puisque cet organisme est de création récente. Il semble que la grande vague de construction dans la région de Djeddah ait déjà atteint son sommet. Bien que ce secteur demeure important, puisque la SCECO y regroupe les opérations de plusieurs sociétés d'électricité existantes, les possibilités les plus intéressantes dans la région de l'Ouest se présenteront vraisemblablement dans la grande ville industrielle de Yanbu, dont la population, prévoit-on, sera de l'ordre de 175 000 habitants en l'an 2000, ainsi que dans les villes et villages avoisinants.

b) L'industrie canadienne

L'industrie canadienne produit les catégories suivantes de matériel: matériel générateur d'électricité (générateurs hydro-électriques et thermo-électriques, accumulateurs), matériel de transmission et de distribution de l'électricité (fils et câbles, transformateurs, conduits, disjoncteurs), et matériel à alimentation électrique (ampoules, appareils ménagers, moteurs).

Le secteur industriel est le plus important de l'industrie électrique puisque ses produits deviennent des composantes des appareils et du gros matériel qu'utilisent d'autres industries. La moitié de sa production consiste en du matériel utilisé dans les industries de fabrication primaires et secondaires comme les systèmes de commande des industries minières, sidérurgiques et des pâtes et papiers. L'autre moitié de la production est vendue à des sociétés d'électricité. En 1980, le Canada a exporté vers l'Arabie Saoudite une valeur de 5,2 millions de dollars de gros matériel industriel.

En raison de ses ressources hydro-électriques, le Canada a acquis des connaissances et une technologie précieuses dans le domaine du matériel électrique industriel. Bien qu'elle ne dispose pas de suffisamment de générateurs à turbine pour la production d'énergie thermique, l'industrie canadienne est en mesure de fournir tout le reste du matériel nécessaire aux centrales thermiques.

Il y a au Canada trois sociétés qui fabriquent les grosses chaudières utilisées pour produire de la vapeur et qui constituent une immobilisation importante:

Babcock & Wilcox, Combustion Engineering et Foster Wheeler. Elles sont toutes des filiales de multinationales américaines. C'est un matériel très varié que fabrique le Canada pour la production d'énergie thermique (c'est-à-dire alimentée au pétrole, au gaz naturel, au charbon ainsi qu'avec des rebuts), ce qui exige une technologie de pointe. En raison de leur capacité de production, les trois fabricants doivent se tourner résolument vers l'exportation pour atteindre un niveau d'utilisation optimal de leur usine. Bien qu'elle puisse faire face à la concurrence internationale aux points de vue prix et technologie, l'industrie canadienne se trouve parfois limitée dans ses tentatives d'exportation en raison de certaines affiliations de sociétés et d'accords de licence.

Le Canada produit également du matériel de chaufferie (par exemple des pompes à alimentation de chaudière, du matériel d'eau d'alimentation et des filtres en toile) qui est écoulé à prix concurrentiel au Canada et à l'étranger.

On se sert généralement des groupes électrogènes produisant une énergie de pointe ou d'appoint dans les situations où il faut produire une quantité assez importante d'énergie dans un temps relativement court, par exemple en période de charge maximale ou pour des charges minimales en régions éloignées. L'industrie canadienne a les moyens de produire un vaste éventail de générateurs à gaz à turbine de diverses tailles. Le Canada produit également des groupes électrogènes diesel de plus de 500 chevaux-vapeur. Les fabricants canadiens de groupes électrogènes jouissent d'une autonomie à peu près complète pour l'exportation et sont en mesure de faire face à la concurrence internationale. La composante canadienne pour ce genre de matériel varie de 50 à 70 %.

L'industrie des fils et des câbles jouit d'une situation à peu près équilibrée sur les marchés étrangers tout en répondant à environ 90 % de la demande intérieure. Nous avons au Canada les matières premières, y compris le cuivre, qui représentent une part importante du coût, ce qui signifie que les produits canadiens peuvent faire face à la concurrence mondiale. Le principal obstacle auquel se trouve acculé ce secteur est que la plupart des pays industrialisés accordent la préférence à leurs propres fournisseurs tandis que certains des pays en voie de développement répondent à leurs propres besoins puisque la technologie de production utilisée est relativement simple. Depuis quelques années, le Canada fournit des fils et des câbles à l'Arabie Saoudite, mais

en quantités assez limitées. En 1980, le montant des exportations pour ce secteur a atteint 15 millions de dollars.

c) Activités récentes de commercialisation du Canada

À part quelques invitations à soumissionner et quelques adjudications de contrats, les sociétés canadiennes, tant dans le secteur du matériel électrique industriel que dans celui des câbles et fils, ont plus ou moins été écartées de ce marché. Les acheteurs saoudiens utilisent désormais une stratégie de commercialisation qui ne permet en fait qu'aux grandes sociétés de consacrer le temps et l'effort nécessaires à la préparation de soumissions. Comme elles ne peuvent se permettre d'engager ces dépenses, les petites sociétés ne répondent pas aux demandes et, à moins que la stratégie ne change, elles ne chercheront vraisemblablement pas à conclure des marchés avec l'Arabie Saoudite. C'est ce qui est ressorti de l'étude rétrospective du projet de Qassim où la participation canadienne était assez importante. Un grand service d'utilités publiques provincial a récemment soumissionné deux projets dans la région méridionale du Royaume.

d) Réussites

Certaines sociétés canadiennes ont réussi à exporter leurs produits en Arabie Saoudite. McGraw Edison, par exemple, a expédié du matériel de fil de poteau, tandis que la Canada Wire and Cable et la Phillips Cables ont vendu du câble de transport d'énergie. La Westinghouse Electric Corporation des États-Unis a pour sa part reçu une lettre d'intention pour des turbines à gaz de 50 MW. Étant donné que ces turbines sont fabriquées au Canada en vertu d'un accord mondial conclu entre sociétés soeurs, cela constitue un avantage pour les fabricants canadiens.

Alcan en est également aux dernières étapes de négociation en vue de la construction d'une usine de fabrication de fils d'aluminium en Arabie Saoudite. Le projet à participation canadienne sans doute le mieux connu est le programme d'électrification rurale de 1 milliard de dollars entrepris dans la région de Qassim. Le groupe SNC a assuré des services de conception technique et de gestion de projet pour le compte de l'organisme d'État Electrico.

e) Obstacles et avantages

Selon les entrevues effectuées avec des représentants de sociétés saoudiennes ainsi que le rapport rétrospectif sur le projet de Qassim, les principaux obstacles qui



limitent le succès des Canadiens en Arabie Saoudite sont les suivants:

- i) refus d'exploiter de façon dynamique, à partir du Canada, les possibilités qui peuvent se présenter;
- ii) absence, en Arabie Saoudite, de personnel technique et de vente chargé de promouvoir les produits et services canadiens ou d'exploiter sur place les possibilités;
- iii) manque de cohésion entre fournisseurs canadiens à qui on demande de soumissionner pour d'importants marchés à forfait;
- iv) prix supérieurs à ceux des concurrents européens et japonais à cause du coût élevé de la main-d'oeuvre, du transport et des matériaux, et du taux de change défavorable;
- v) ententes conclues avec les sociétés mères qui empêchent les filiales canadiennes de soumissionner pour obtenir des contrats au Moyen-Orient;
- vi) absence de normes nationales en Arabie Saoudite qui fait que certaines régions, comme le Qassim, adoptent le courant européen triphasé et des mécanismes de commutation refroidis au gaz qui ne sont pas fabriqués au Canada;
- vii) éloignement du marché et difficultés d'effectuer des expéditions directes.

Du côté positif, signalons que les produits canadiens sont conformes aux normes américaines. Dans la région de l'Est, cela est particulièrement important et élimine une bonne part de la concurrence européenne. En outre, l'on préfère généralement les biens et le matériel occidentaux. Les experts-conseils occidentaux sont également très bien considérés simplement parce que, selon beaucoup de Saoudiens, tout ce qui vient de l'Occident, en particulier de l'Amérique, constitue le summum du raffinement, de la qualité et de l'excellence technique.

f) La concurrence

Le Canada doit évidemment faire face à la concurrence des États-Unis, de l'Europe et de l'Extrême-Orient. Comme certaines régions ont décidé d'adopter les normes européennes, la participation européenne aux marchés s'est accrue. Comme nous l'avons déjà expliqué, certaines régions préfèrent le matériel fabriqué aux

États-Unis puisqu'elles ne considèrent comme acceptables que les normes américaines. Cela vaut surtout pour la province de l'Est où l'influence d'ARAMCO se fait sentir partout. Le Canada est également exposé à une vive concurrence de la part des entrepreneurs et fournisseurs de l'Extrême-Orient qui possèdent de solides avantages par rapport aux fabricants canadiens en raison de leur coût de main-d'oeuvre, de leur aptitude à produire tout ce qu'il faut pour répondre à la demande ainsi que de leur capacité à fournir du personnel technique apte et apparemment disposé à travailler en Arabie Saoudite dans les pires conditions.

g) Plan d'action

- i) À titre prioritaire, cueillette de renseignements sur les possibilités d'obtenir des contrats dans le secteur de l'électricité. À cette fin, organisation d'une mission commerciale, en Arabie Saoudite et dans les États avoisinants, chargée de réunir des données et de nouer des relations.
- ii) Étude de trois mois entreprise par une société d'électricité afin de sonder les possibilités d'exportation.
- iii) Adoption de mesures en vue d'encourager les sociétés à prospecter ce marché et à identifier des possibilités précises dans le cadre du PDME-B.
- iv) Augmentation des ressources financières et humaines afin de faire face à la demande accrue d'aide venant des sociétés.
- v) Établissement, par l'Ambassade, d'une liste d'associés et d'agents saoudiens éventuels, destinée aux sociétés canadiennes intéressées.
- vi) Augmentation du montant d'aide accordée pour la participation à des salons commerciaux, par le biais du PDME-C, afin de sensibiliser les intéressés aux compétences des Canadiens et permettre à ces derniers de rencontrer d'éventuels associés saoudiens et de connaître les possibilités d'exportation.

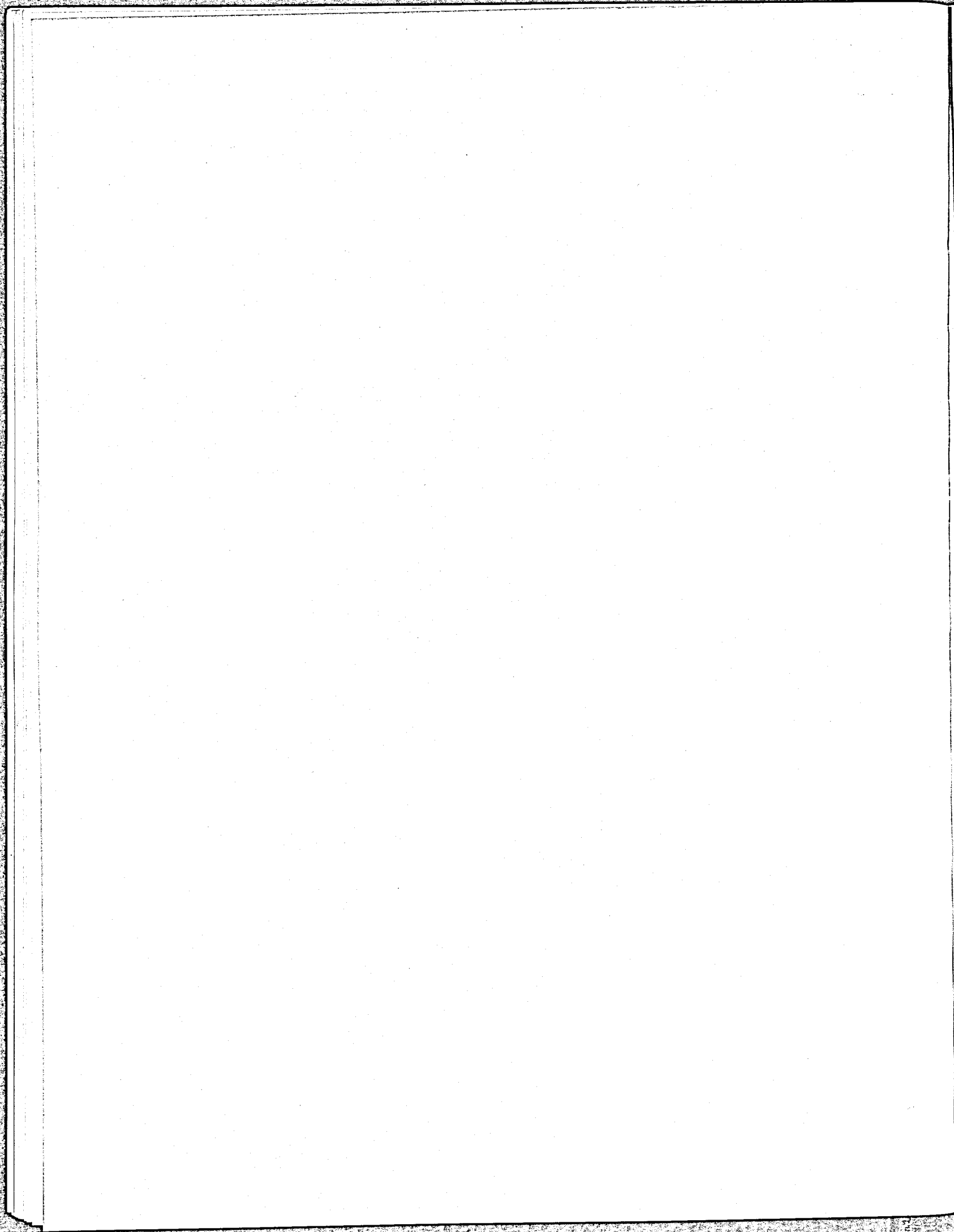


TABLEAU 1

Affectations budgétaires du gouvernement par secteurs

(en millions de rials)

	1978-1979 <u>1398-1399</u>	1979-1980 <u>1399-1400</u>	1980-1981 <u>1400-1401</u>	1981-1982 <u>1401-1402</u>	1982-1983 <u>1402-1403</u>
Développement des ressources humaines	15 712,2	18 288,4	22 602,3	26 248,1	31 864
Transports et communications	18 952,5	24 446,9	32 096,9	35 343,8	32 532
Développement des ressources économiques	11 188,6	21 316,2	21 601,3	22 678,9	22 045
Santé et développement social	8 631,1	9 838,6	12 333,7	13 716,2	17 010
Infrastructure	6 859,5	6 774,6	11 844,0	14 125,7	11 705
Services municipaux	10 266,9	12 724,5	19 745,1	26 291,8	26 224
Défense et sécurité interne	45 568,1	56 467,2	68 944,7	82 533,0	92 886
Administration publique	7 092,8	11 970,5	15 799,1	21 844,4	9 480
Institutions de prêt gouvernementales	16 606,0	24 775,0	19 480,0	24 850,0	23 382
Divers	7 798,6	29 618,6	20 551,0	30 368,7	-
Manque à combler prévu	-18 676,3	-	-	-	-
TOTAL	130 000,0	216 220,5	245 000,0	298 000,0	313 400

Source: Revue économique trimestrielle de l'Arabie Saoudite, 3<sup>e</sup> trimestre 1981, EIU.

TABLEAU 2

Production mondiale de pétrole brut

(en milliers de barils par jour)

	1978	1979	1980	% de changement	
				1979	1980
Total mondial	60 335	62 812	59 670	4,1	-5,0
Total: OPEP	29 898	30 825	26 841	3,1	-12,9
(Principaux producteurs)					
Algérie	1 225	1 175	1 016	-4,1	-13,5
Iran	5 207	3 101	1 467	-40,4	-52,7
Iraq	2 629	3 434	2 638	30,6	-23,2
Indonésie	1 637	1 595	1 576	-2,5	-1,2
Koweït	2 098	2 497	1 652	19,0	-33,8
Libye	1 993	2 066	1 785	3,7	-13,6
Nigeria	1 910	2 303	2 057	20,6	-10,7
Arabie Saoudite	8 292	9 505	9 900	14,6	4,2
É.A.U.	1 833	1 831	1 709	-0,1	-6,7
Venezuela	2 163	2 356	2 167	8,9	-8,0
Total: Pays en dehors de l'OPEP	30 437	31 987	32 829	5,1	2,6
URSS	11 428	11 703	12 010	2,4	2,6
États-Unis	8 680	8 544	8 569	-1,6	0,3
Chine	1 917	2 155	2 119	12,4	-1,7
Canada	1 324	1 496	1 412	13,0	-5,6
Mexique	1 207	1 461	1 936	21,0	32,5
Grande-Bretagne	1 082	1 568	1 619	44,9	3,2

Source: Oil and Gas Journal, mars 1981.

TABLEAU 3

## Importations (FOB) des principaux pays industrialisés

PAYS	1979				TOTAL	1980				TOTAL	Écart	Pourcentage d'écart
	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.		1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.			
États-Unis	1 165	1 170	1 174	1 366	4 875	1 295	1 432	1 398	1 644	5 769	894	18,3
Japon	689	982	1 056	1 076	3 803	967	1 246	1 329	1 339	4 881	1 078	28,4
RFA	607	557	616	632	2 412	568	604	633	553	2 358	-54	-2,2
Grande-Bretagne	385	535	489	486	1 895	587	569	648	661	2 465	570	30,1
Italie	369	515	439	560	1 883	428	578	537	561	2 104	221	11,7
France	251	256	249	344	1 110	332	352	359	414	1 457	357	32,5
Belgique	113	135	120	115	483	145	94	143	143	525	42	8,7
Pays-Bas	165	165	256	253	839	215	263	312	306	1 096	257	30,6
Suisse	141	163	128	149	581	157	148	148	171	624	43	7,4
Autriche	23	21	25	21	90	20	24	26	30	100	10	11,1
Suède	118	113	97	127	455	120	89	119	157	485	30	6,6
Danemark	27	29	28	41	125	29	40	35	38	142	17	13,6
Norvège	17	7	7	9	40	6	12	4	4	26	-12	-30,0
Canada	64	44	41	58	217	60	63	61	83	267	50	23,1
TOTAL	4 134	4 692	4 725	5 247	18 798	4 929	5 514	5 752	6 104	22 299	3 501	18,6

Source: FMI, Direction du Commerce.

TABLEAU 4

15 premiers pays commerçants, selon la valeur des importations - 1980  
Trois principales marchandises

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	PAYS COMMERÇANTS	Valeur en milliers de rials	% du total
1.	<u>États-Unis</u>	20 086 146	20,01
	Véhicules automobiles servant au transport des personnes; équipement de transport de personnes, voitures particulières et taxis	1 695 035	
	Pièces de machines, sans connecteurs électriques, autres	1 245 774	
	Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes	703 148	
2.	<u>Japon</u>	17 992 168	17,92
	Véhicules automobiles servant au transport des personnes; équipement de transport de personnes, voitures particulières et taxis	2 054 578	
	Véhicules automobiles servant au transport de personnes; équipement de transport de biens et de matériaux; camionnettes, une ou deux cabines	1 638 012	
	Barres et tiges (y compris fils=machine); en fer ou en acier	867 411	
3.	<u>RFA</u>	9 111 944	9,08
	Véhicules automobiles servant au transport de personnes; équipement de transport de biens et de matériaux; gros camions	748 172	
	Appareils électriques servant à établir ou à couper des circuits, autres	470 068	
	Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes	433 753	
4.	<u>Italie</u>	7 345 792	7,32
	Bijoux et pièces, en métaux précieux; or	689 278	
	Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes	452 953	
	Autres meubles et pièces; autres, en bois et pièces	419 965	
5.	<u>Grande-Bretagne</u>	6 504 261	6,48
	Tabac de transformation, extraits et essences de tabac; cigarettes	455 206	
	Structures en fer ou en acier, complètes et incomplètes	346 969	
	Pièces de machines volantes et de ballons	340 301	
6.	<u>France</u>	5 439 569	5,42
	Orge	511 906	
	Volaille abattue, soit poules, canards, oies, dindes; viande de volaille congelée ou réfrigérée	318 209	
	Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes	300 634	
7.	<u>Pays-Bas</u>	3 176 662	3,16
	Or, y compris or platiné et lingots	581 750	
	Fils électriques, appareils téléphoniques et télégraphiques	424 038	
	Pièces de machines ne renfermant pas de connecteurs électriques, autres	128 602	

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	PAYS COMMERÇANTS	Valeur en milliers de rials	% du total
8.	<u>Corée du Sud</u> Barres et tiges (y compris fils=machine) en fer ou acier Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes Pneus en caoutchouc, coffres à pneus, semelles de pneus interchangeables	2 408 264 347 448 245 206 131 277	2,39
9.	<u>Taiwan</u> Vêtements pour hommes et garçons, en fibres synthétiques ou régénérées Sucre de betterave et de canne, solide: purifié (raffiné), cristallisé à divers degrés Barres et tiges (y compris fils=machine) de fer ou d'acier	2 237 702 175 177 125 380 87 946	2,22
10.	<u>Suède</u> Fil électrique, appareils téléphoniques et télégraphiques Bois scié en longueur, tranché ou pelé, autre Autres moteurs; turbines à gaz autres que pour aéronefs	1 803 525 287 994 147 195 60 112	1,79
11.	<u>Espagne</u> Ciment Portland, ciment fondu, ciment de laitier et ordinaire Barres et tiges (y compris fils=machine) fer ou acier Pavés, dallages et revêtements vitrifiés, tuiles murales et de cheminée	1 799 658 580 425 74 621 73 114	1,79
12.	<u>Suisse</u> Montres de poche, montres-bracelets et autres montres, autres Autres moteurs, autres Médicaments, y compris vétérinaires; médicaments de consommation humaine	1 740 907 183 259 149 244 98 570	1,73
13.	<u>Belgique</u> Orge Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes Autres tapis, moquettes, carpettes, tapis de pied et sparterie, autres tapis, y compris carpettes, assemblés ou non; tapis et carpettes moquettes	1 541 318 73 559 68 764 56 006	1,53
14.	<u>Grèce</u> Ciment Portland, ciment fondu, de laitier et ordinaire Machines et appareils mécaniques; autres Plaques universelles de fer ou d'acier	1 362 260 405 806 60 624 58 344	1,35
15.	<u>Liban</u> Bijoux et pièces, en métaux précieux et en or Vêtements d'extérieur pour femmes, filles et poupons de fibres synthétiques ou régénérées Eaux, y compris eaux balnéaires et aérées; eaux de glace naturelles et eaux balnéaires	1 246 073 77 614 60 525 45 651	1,24
	<b>15 PREMIERS PAYS</b>	<b>83 796 255</b>	<b>83,43</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>100 349 148</b>	<b>100,00</b>

Source: Enquête économique saoudienne, 30 décembre 1981.



TABLEAU 5

50 premières marchandises selon leur valeur - 1980  
Trois principaux pays commerçants

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	MARCHANDISES	Valeur en milliers de rials	\$ du total
1.	Véhicules automobiles servant au transport de personnes; équipement de transport de personnes, voitures particulières et taxis	4 080 554	4,06
	Japon	2 056 578	
	États-Unis	1 695 035	
	RFA	148 154	
2.	Structures en fer ou en acier, complètes ou incomplètes	3 615 467	3,60
	États-Unis	703 148	
	Japon	536 097	
	Italie	452 953	
3.	Pièces de machines ne renfermant pas de connecteurs électriques	2 515 421	2,50
	États-Unis	1 245 774	
	RFA	260 412	
	Grande-Bretagne	254 073	
4.	Barres et tiges (y compris fils-machine), fer ou acier	2 041 277	2,03
	Japon	867 411	
	Corée du Sud	347 448	
	Qatar	197 616	
5.	Véhicules automobiles servant au transport de personnes; équipement de transport de biens et de matériaux; camionnettes, une ou deux cabines	2 004 038	1,99
	Japon	1 638 012	
	États-Unis	341 614	
	Non précisé	6 015	
6.	Ciment Portland, ciment fondu, de laitier et ordinaire	1 893 479	1,88
	Espagne	580 425	
	Japon	492 308	
	Grèce	405 806	
7.	Appareils électriques servant à établir ou à couper des circuits, autres	1 770 202	1,76
	RFA	470 068	
	États-Unis	388 395	
	Grande-Bretagne	220 986	
8.	Pièces et accessoires de véhicules automobiles	1 586 067	1,58
	États-Unis	581 011	
	RFA	348 937	
	Japon	343 397	

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	MARCHANDISES	Valeur en milliers de rials	\$ du total
9.	Produits électriques ainsi décrits: générateurs	1 488 498	1,48
	États-Unis	667 353	
	Japon	214 780	
	RFA	210 016	
10.	Fil électrique isolé; autre isolé	1 413 419	1,40
	Japon	372 670	
	RFA	267 020	
	États-Unis	139 384	
11.	Autres meubles et pièces; autres en bois et pièces	1 148 958	1,14
	Italie	419 965	
	États-Unis	191 869	
	RFA	163 242	
12.	Bijoux et pièces, en métaux précieux; or	1 141 719	1,13
	Italie	689 278	
	Bahreïn	189 521	
	Liban	77 614	
13.	Tissus tissés de fibres synthétiques (en continu); imprimés ou travaillés	1 134 579	1,13
	Japon	796 867	
	Corée du Sud	92 891	
	Corée du Nord	48 459	
14.	Orge	1 118 908	1,11
	France	511 906	
	Australie	270 731	
	Belgique	73 559	
15.	Fil électrique, appareils téléphoniques et télégraphiques	1 090 756	1,08
	Pays-Bas	424 038	
	Suède	287 994	
	RFA	129 319	
16.	Canalisations, tuyaux et blancs, en fer ou acier	1 046 143	1,04
	Japon	354 346	
	États-Unis	143 239	
	RFA	130 951	
17.	Véhicules automobiles servant au transport des personnes; équipement de transport de biens et de matériaux; gros camions	1 021 840	1,01
	RFA	748 172	
	États-Unis	142 677	
	Japon	56 646	

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	MARCHANDISES	Valeur en milliers de rials	\$ du total
18.	Pneus en caoutchouc, coffres à pneus, semelles de pneus interchangeables	950 692	0,94
	Japon	406 906	
	Corée du Sud	131 277	
	France	118 549	
19.	Volaille abattue (poules, canards, oies, dindes), viande de volaille réfrigérée ou congelée	882 838	0,87
	France	318 209	
	Brésil	222 528	
	Hongrie	69 067	
20.	Moutons et chèvres sur pied, moutons, autres	872 280	0,86
	Somalie	247 673	
	Australie	207 805	
	Soudan	181 292	
21.	Appareils de climatisation autonomes, climatiseurs	795 965	0,79
	États-Unis	530 700	
	Japon	138 085	
	France	28 060	
22.	Autres articles de fer ou d'acier; autres	777 849	0,77
	États-Unis	210 418	
	RFA	103 548	
	Italie	101 736	
23.	Tabac de transformation, extraits et essence de tabac; cigarettes	731 371	0,72
	Grande-Bretagne	455 206	
	États-Unis	215 105	
	Suisse	10 263	
24.	Or, y compris or platiné, lingots	701 935	0,69
	Pays-Bas	581 750	
	Non précisé	59 469	
	États-Unis	27 205	
25.	Médicaments, y compris vétérinaires; médicaments de consommation humaine	696 598	0,69
	Grande-Bretagne	153 010	
	États-Unis	131 858	
	RFA	98 570	
26.	Pièces de machines volantes et ballons	675 180	0,67
	Grande-Bretagne	340 301	
	États-Unis	192 454	
	RFA	54 074	

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	MARCHANDISES	Valeur en milliers de rials	\$ du total
27.	Pièces électriques de machines et d'appareils	660 185	0,65
	États-Unis	479 701	
	Japon	36 802	
	Suède	31 440	
28.	Appareils de transmission et de réception; appareils radiotélégraphiques et de réception de télévision	651 874	0,64
	Japon	581 256	
	RFA	16 048	
	Belgique	7 767	
29.	Farines en général; farine de blé	631 868	0,62
	RFA	250 514	
	États-Unis	222 701	
	France	80 323	
30.	Vêtements extérieurs pour hommes et garçons; en tissus synthétiques et de fibres régénérées	616 992	0,61
	Taiwan	175 177	
	Hong Kong	95 232	
	Chine (République populaire)	59 110	
31.	Maïs	585 766	0,58
	Soudan	321 349	
	Thaïlande	187 725	
	États-Unis	49 830	
32.	Machines de levage, de manutention, de chargement ou de déchargement, treuils; machines et équipement à base mobile intégrée	582 977	0,58
	États-Unis	200 858	
	Corée du Sud	83 152	
	France	73 571	
33.	Machines d'excavation, de nivellement, de tamponnage et de forage, machines fixes	580 671	0,57
	États-Unis	191 482	
	Japon	95 683	
	France	74 104	
34.	Structures et pièces en aluminium	575 460	0,57
	Italie	145 949	
	États-Unis	140 261	
	France	16 705	
35.	Sucre de betteraves et de canne, solide purifié (raffiné): cristallisé à divers degrés	560 612	0,55
	Tchécoslovaquie	167 522	
	Taiwan	125 380	
	France	110 195	

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	MARCHANDISES	Valeur en milliers de rials	\$ du total
36.	Machines d'excavation, de nivellement, de tamponnage et de forage, autres	556 725	0,55
	Japon	189 933	
	États-Unis	185 107	
	RFA	39 947	
37.	Vêtements synthétiques pour femmes, filles et poupons, en fibres synthétiques et régénérées	504 500	0,50
	Grande-Bretagne	83 176	
	Taiwan	82 355	
	Liban	60 525	
38.	Pavés, dallages et revêtements, tuiles murales et de cheminée	499 445	0,49
	Italie	302 483	
	Espagne	73 114	
	RFA	21 903	
39.	Véhicules automobiles servant au transport de personnes; équipement de transport de biens et de matériaux; camions à benne basculante en série	490 895	0,48
	Japon	325 203	
	RFA	71 358	
	États-Unis	26 218	
40.	Feuilles et tôles en fer ou en acier	489 958	
	Japon	323 362	
	RFA	35 701	
	États-Unis	32 376	
41.	Véhicules automobiles servant au transport de personnes; équipement de transport de personnes, véhicules de tourisme ayant moins de neuf places	489 250	0,48
	États-Unis	342 249	
	Japon	129 973	
	France	7 979	
42.	Bois scié en longueur, tranché ou pelé, autres	478 826	
	Suède	147 195	
	Autriche	47 252	
	Singapour	38 108	
43.	Tourne-disques, machines à dicter; machines à dicter et autres enregistreuses	471 517	0,46
	Japon	419 699	
	Hong Kong	12 820	
	RFA	7 937	

PAR ORDRE D'IMPORTANCE	MARCHANDISES	Valeur en milliers de rials	\$ du total
44.	Huiles de pétrole et de minéraux bitumineux, lubrifiants et préparations lubrifiantes	459 061	0,45
	Singapour	170 490	
	États-Unis	142 570	
	Pays-Bas	46 306	
45.	Montres de poche, montres-bracelets et autres montres, autres	457 334	0,45
	Japon	215 953	
	Suisse	183 259	
	Hong Kong	35 062	
46.	Réfrigérateurs et équipement réfrigérant, réfrigérateurs domestiques électriques	427 292	0,42
	États-Unis	184 876	
	Italie	80 902	
	Japon	72 823	
47.	Articles ménagers courants	425 764	0,42
	Italie	81 771	
	Japon	61 843	
	États-Unis	46 068	
48.	Équipement électrique ainsi décrit: transformateurs	411 319	0,40
	États-Unis	99 899	
	RFA	81 835	
	Japon	75 661	
49.	Machines volantes, aéroglisseurs et cerf-volants; rotochutes utilisés par le gouvernement et ses organismes	408 565	0,40
	États-Unis	405 573	
	RFA	2 992	
50.	Contreplaqués, panneaux lattés, contreplaqués lamelés, contreplaqués panneautés	406 993	0,40
	Corée du Sud	108 795	
	Taiwan	78 196	
	Corée du Nord	40 963	
	<b>50 PREMIÈRES MARCHANDISES</b>	<b>49 619 908</b>	<b>49,1</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>100 349 637</b>	<b>100,00</b>

Source: Enquête économique saoudienne, 30 décembre 1981.

TABLEAU 6

## Composition des importations

(en millions de rials)

Groupe de marchandises	1975	1976	1977	1978	1979r	1980p
<b>Importations totales</b>	<b>14 823</b>	<b>30 691</b>	<b>51 662</b>	<b>69 180</b>	<b>82 223</b>	<b>100 350</b>
1. Animaux vivants et produits animaux	642	925	1 465	2 057	2 840	4 131
2. Produits végétaux	934	1 478	1 647	2 730	3 906	5 322
3. Graisses et huiles animales et végétales et leurs dérivés	100	147	224	296	386	549
4. Produits alimentaires préparés, boissons spiritueuses, vinaigre et tabac, dont:						
Sucre	625	986	2 029	2 719	3 379	4 153
Farine	119	148	202	217	238	730
5. Produits minéraux, dont:	324	919	1 827	2 192	2 249	3 141
Ciment	169	589	1 334	1 511	1 436	2 138
6. Produits des industries chimiques et connexes	668	900	1 739	2 234	2 667	3 421
7. Résines artificielles et matières plastiques, esters de cellulose, caoutchouc, caoutchouc synthétique	376	624	1 171	1 496	2 094	2 783
8. Cuirs et peaux brutes et articles de confection, tels articles de voyage et sacs à main	50	101	201	277	307	375
9. Bois et articles en bois, charbon et liège et articles en liège et vannerie, dont:	372	1 535	2 138	2 058	2 332	2 588
Bois	349	505	1 998	1 845	2 280	2 281
10. Matières à papier, cartons et articles de confection	604	254	566	771	940	1 090
11. Textiles et articles textiles	1 291	2 170	3 496	4 178	4 996	6 518
12. Chaussures, coiffures, parapluies, pare-soleil, fleurs artificielles, articles en cheveux humains et éventails	77	120	242	270	395	521
13. Articles en plâtre, produits en céramique d'amiante, verre et verrerie	189	513	1,460	3,247	2,680	3,410

TABLEAU 6 (suite)

Groupe de marchandises	1975	1976	1977	1978	1979r	1980p
14. Perles, pierres précieuses et semi-précieuses, métaux précieux, articles de confection et bijoux d'imitation	429	1 374	1 906	1 659	1 304	2 393
15. Métaux communs et articles en métal commun	1 383	3 586	7 650	9 588	12 730	14 593
16. Machines, appareils mécaniques, équipement électrique et pièces	2 883	7 454	13 961	19 844	22 552	24 524
17. Équipement de transport dont: Voitures (y compris autobus, camions, camionnettes, etc.)	3 063	5 632	6 607	9 036	10 992	13 919
	2 070	3 309	5 100	5 562	6 940	7 968
18. Instruments optiques, photographiques, médicaux et chirurgicaux, de mesure, de vérification et de précision, montres et horloges, instruments musicaux, disques et appareils de reproduction et pièces	516	1 139	1 714	2 653	2 903	3 606
19. Armes, munitions et pièces	17	171	182	44	18	60
20. Articles manufacturés divers	275	571	1 216	1 818	2 340	2 764
21. Pièces de collection d'oeuvres d'art, antiquités	5	92	221	13	213	206
22. Biens d'une valeur inférieure à 1 million de rials	-	-	-	-	-	301

Source: Ministère des Finances et de l'Économie nationale, Service central de statistique, Annuaire de statistiques sur le commerce extérieur.

r = révisé

p = préliminaire



ANNEXE I

Liste de contacts gouvernementaux

Division des Affaires du Moyen-Orient  
Bureau des Affaires du Pacifique, de l'Asie, de l'Afrique  
et du Moyen-Orient  
Ministère des Affaires extérieures  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. (613) 593-6847

Division commerciale  
Ambassade du Canada  
Rue du Roi Abdul Aziz  
Immeuble Queen's - 6<sup>e</sup> étage  
C.P. 5050  
Djeddah, Arabie Saoudite

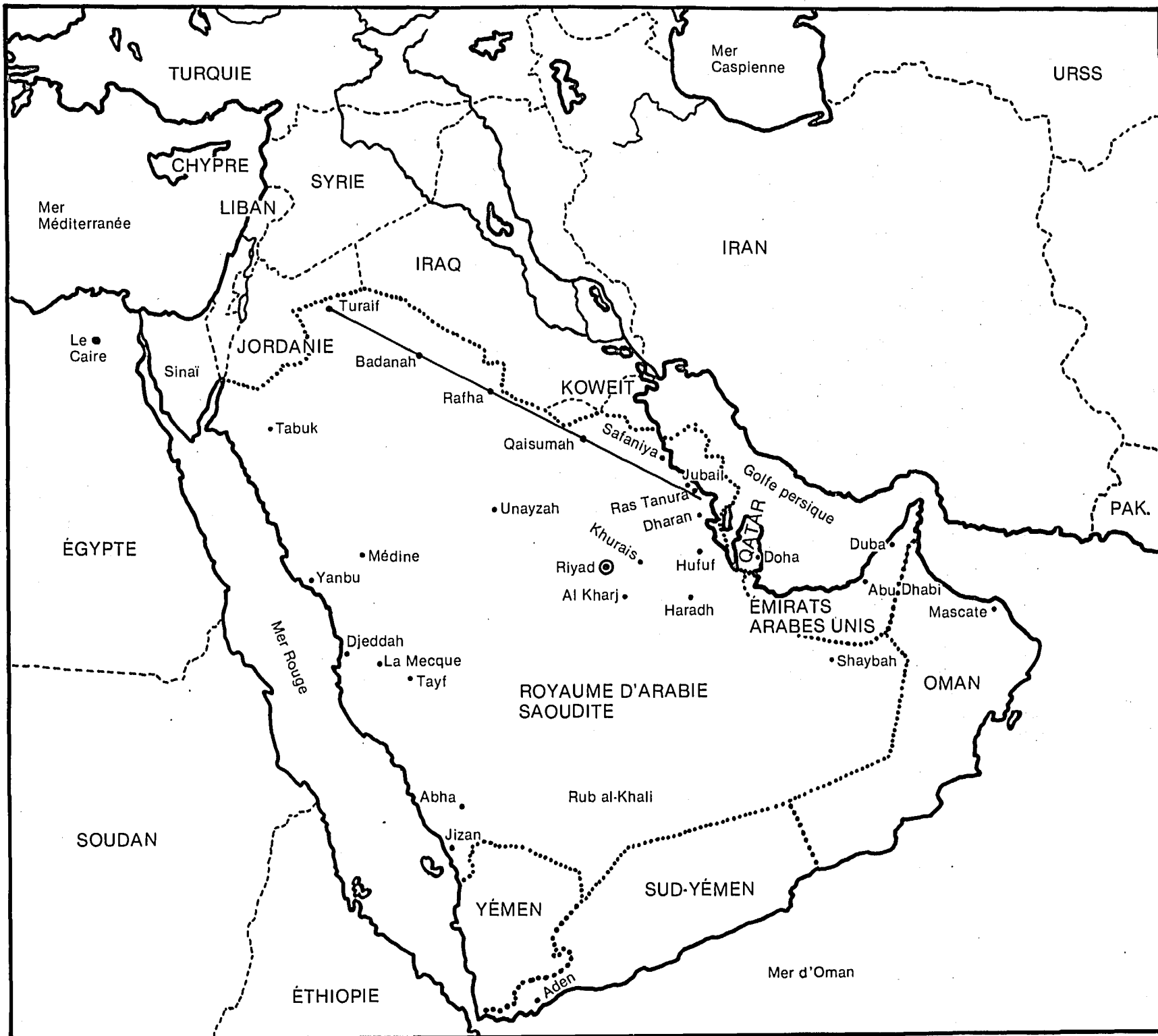
Câble: DOMCAN JEDDAH  
Tél. 6434900/4597/4587  
6429798

Télex: 401060 DOMCAN SJ

ANNEXE II

Exploitations minières existantes et nouvelles

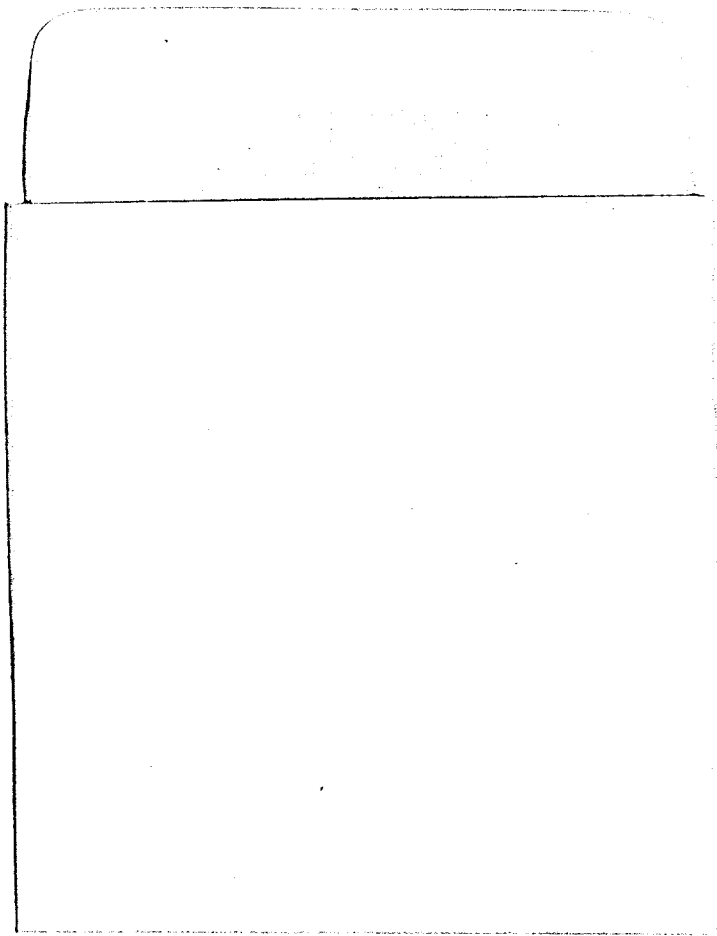
- 1) Les mines des champs aurifères Mahd-al-Dhahab, au nord de Djeddah, doivent être rouvertes en 1982.
- 2) Prospection de gisements de métaux précieux à Massane (près de la frontière avec le Yémen Nord).
- 3) La British Steel Corporation procède à l'examen de 300 millions de tonnes de minerai de fer qui pourrait être utilisé dans l'industrie sidérurgique de Jubail. Cependant, les dépôts situés à Wadi Sawwawin, près de Tabuk, ont une faible teneur en minerai (40 %).
- 4) On effectue d'importants travaux de prospection de phosphate dans le bassin Sirhan et à Thaniyat Ouest, le long de la côte de la mer Rouge. Les gros dépôts de gypse entre Yanbu et Umm Lajj seront exploités dans le but d'accroître la production locale de ciment.



LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024142 3



60984 81800

Canada 

(This publication is also available in English)