HF
3228
.N4A414

DEPARTMENT OF INDUSTRY
TRADE & COMMERCE
LIBRARY
DEC 13 1974
BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE
ET DU COMMERCE

Rapport de la

MISSION CANADIENNE D'EXPANSION COMMERCIALE AU MOYEN-ORIENT

Du 10 au 24 avril 1974

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

[Canada], RAPPORT

DE LA MISSION CANADIENNE D'EXPANSION

COMMERCIALE AU MOYEN-ORIENT]

DIRIGÉE PAR

L'HONORABLE ALASTAIR GILLESPIE

MINISTRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

DU 10 AU 24 AVRIL 1974

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
A.	MEMBRES	1
B.	OBJECTIFS	3
C.	ITINÉRAIRE	5
D.	IMPRESSIONS GÉNÉRALES	6
E.	CARACTÉRISTIQUES COMMUNES IMPORTANTES	8
F.	PAYS VISITÉS	10
	1) Arabie saoudite	
	2) Irak	
	3) Iran	
G.	INITIATIVES CONSÉCUTIVES À LA MISSION	21
H.	CONCLUSION	23

RAPPORT DE

LA MISSION CANADIENNE D'EXPANSION

COMMERCIALE AU MOYEN-ORIENT

DU 10 AU 24 AVRIL 1974

A. MEMBRES

L'honorable Alastair W. Gillespie
Ministre de l'Industrie et du Commerce

Fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce

M. F.R. Petrie
Directeur général
Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique

M. D.J. Janigan
Directeur
Direction des projets spéciaux
Direction générale des projets spéciaux internationaux

M. K.V.D. Gardner
Sous-directeur
Direction des services de l'information

M. P. Ghattas
Division de l'Afrique et Moyen-Orient
Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique
(secrétaire de la mission)

M. A.N. Lever
Division du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique
Direction des foires et missions
(coordonnateur de la mission)

M. A. Lufty
Adjoint spécial du ministre

Fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures

M. J.T. Boehm
Direction du Moyen-Orient

Représentants de l'industrie

M. R.F. Kemerer
Directeur des ventes commerciales
et des services techniques
CAE Electronics Limited
Montréal (Québec)

M. R.A. Frigon
Président
Cansult Limited
Ottawa (Ontario)

M. W.J. Shields
Vice-président
Ferrco Engineering Ltd
Whitby (Ontario)

M. S. Harvie
Directeur du service des
exportations
Foremost International
Industries Ltd
Calgary (Alberta)

M. H.R. Musson
Directeur général adjoint
Keeprite Products Limited
Brantford (Ontario)

M. R.W. Stedman
Président
Howe International Ltd
Montréal (Québec)

M. H.A. Hoyles
Président du conseil
d'administration
Hoyles, Niblock International Ltd
Vancouver (C.-B.)

M. J.F. Walter
Président
Maloney Steel-Craft Ltd
Calgary (Alberta)

M. C.M. Dathan
Directeur de la commercialisation
MLW-Worthington Limited
Montréal (Québec)

M. C.J. Prinsloo
Président
Project Planning Associates
Toronto (Ontario)

M. I.S. Ross
Président
Swan Wooster Engineering Co. Ltd
Vancouver (C.-B.)

M. W.J. McNicol
Vice-président
Power Systems Group
Westinghouse Canada Limited
Hamilton (Ontario)

Associations

M. N.R. Dusting
Vice-président directeur général
Conseil des industries forestières
de la C.-B.
Vancouver (C.-B.)

M. C.E. Broadwell
Directeur de la commercialisation
The Ontario Bean Producers'
Marketing Board
London (Ontario)

M. Jean-Paul Gourdeau
Président
Assoc. can. des ingénieurs-conseils
Montréal (Québec)

M. Peter Godsoe
Association des banquiers
du Canada
Toronto (Ontario)

M. Jean-Louis Gervais
Président
Association can. des
importateurs Inc.
Montréal (Québec)

B. OBJECTIFS DE LA MISSION

Mystérieux, rempli de contradictions, le Moyen-Orient est une région mal comprise et que prospectent rarement les Canadiens. À la mi-avril, l'honorable Alastair Gillespie, ministre de l'Industrie et du Commerce, accompagné d'un groupe d'hommes d'affaires et de fonctionnaires, est allé au Moyen-Orient pour faire connaître le Canada à cette partie peu connue du monde dans l'espoir qu'une meilleure compréhension mutuelle puisse être le prélude à l'établissement de relations plus étroites.

L'objectif général de la mission était double:

(1) faire connaître à un groupe, le plus nombreux possible, de représentants des milieux d'affaires canadiens, les possibilités d'entretenir des rapports commerciaux et économiques plus étroits avec les pays du Moyen-Orient;

(2) montrer que le Canada est désireux et en mesure de participer à la réalisation des plans d'expansion de grande envergure mis en oeuvre dans ces pays à la suite de la récente augmentation des revenus qu'ils tirent du pétrole.

La mission a prospecté toutes les possibilités de faire progresser tous les secteurs de l'économie canadienne dans les pays en question.

Tous les membres de la mission partageaient ces objectifs:

(1) formuler des propositions concrètes pour exploiter les possibilités constatées au cours des visites récentes de prospection effectuées dans la région;

(2) déterminer les secteurs offrant des nouveaux débouchés qui justifieraient de la part des Canadiens un accroissement de leurs efforts sur les plans de la mise en marché et du développement du commerce;

(3) déterminer les obstacles qui ont pu entraver l'augmentation des ventes de produits canadiens sur les marchés en question;

(4) mieux faire connaître la présence canadienne;

(5) accroître la part négligeable du Canada dans le vaste marché d'importation de la région; et

(6) concentrer l'attention des exportateurs canadiens sur les débouchés possibles dans la région.

Les hommes d'affaires membres de la mission ont participé au voyage en qualité de représentants de divers secteurs économiques ainsi que de leurs entreprises respectives et doivent faire un compte rendu très détaillé de leurs constatations. Dans le cas des membres des associations représentées au sein de la mission, ils ont présenté un rapport à leurs associations respectives. La mission prise dans son ensemble transmettra les résultats de son voyage aux milieux d'affaires canadiens dans le numéro d'août de la revue "Commerce Canada" du ministère de l'Industrie et du Commerce.

C. ITINÉRAIRE

Les trois pays visités sont l'Arabie saoudite, l'Irak et l'Iran. Après de brèves escales à Londres et à Beyrouth, la mission a suivi l'itinéraire suivant:

Samedi	13 avril	de Beyrouth à Djedda, Arabie saoudite
Dimanche	14 avril	de Djedda à Riyad, Arabie saoudite
Lundi	15 avril	Riyad, Arabie saoudite
Mardi	16 avril	de Riyad, A. S., à Bagdad, Irak
Mercredi	17 avril	Bagdad, Irak
Jeudi	18 avril	de Bagdad à Ispahan, Iran
Vendredi	19 avril	Ispahan, Iran
Samedi	20 avril	d'Ispahan à Téhéran, Iran
Dimanche à lundi	21-22 avril	Téhéran, Iran
Mardi	23 avril	Départ de Téhéran pour le Canada

D. IMPRESSIONS GÉNÉRALES

Tous les membres de la mission ont été impressionnés par ce qu'ils ont vu et entendu. Contrairement à leur attente, ils ont vu peu de Cadillacs et pas du tout de chameaux, mais plutôt des pays prêts à faire un effort concerté pour se projeter dans l'ère moderne. Ils ont été reçus partout par des personnalités de haut rang bien renseignées et sérieuses qui ont manifesté d'emblée de l'intérêt pour notre proposition de participer à la réalisation de leurs plans d'expansion. L'ampleur des projets faisant l'objet des discussions et la volonté manifeste des trois pays visités de commercer avec le Canada ont suscité beaucoup d'enthousiasme au sein de la mission. Ceux qui en étaient à leur première visite au Moyen-Orient étaient contrariés et quelque peu embarrassés d'avoir attendu si longtemps. Ceux qui étaient très au fait de la situation, en particulier les fonctionnaires en poste dans la région, n'ont pas manqué de nous répéter qu'ils nous l'avaient bien dit en nous reprochant de ne pas avoir tenu compte des propos favorables sur la région qu'ils nous tenaient depuis si longtemps.

Le rythme de la mission et les distances parcourues rappelaient souvent ceux d'un voyage organisé, mais les objectifs et les travaux de la mission étaient bien éloignés de ce qui fait l'intérêt d'un touriste. Un répit de quelques heures nous permit en Iran d'aller admirer les merveilles d'Ispahan, ville antique et chargée d'histoire, mais le nombre et l'importance des rencontres qui ont eu lieu laissaient peu de temps pour tout autre activité. Le ministre, M. Gillespie, et ceux qui l'accompagnaient ont eu une entrevue avec le roi Fayçal d'Arabie saoudite, le Chah d'Iran et une quinzaine de ministres dans les trois pays visités. Les questions discutées variaient des haricots blancs et des climatiseurs d'air aux instruments de navigation aérienne et aux locomotives. Les pays du Moyen-Orient sont prêts à faire du commerce avec le Canada si nous agissons promptement. Toutefois, cette occasion sera perdue si les hommes d'affaires canadiens ne font rien pour exploiter les possibilités qui ont été constatées.

Les trois pays sont totalement différents économiquement et politiquement, mais ils ont en commun un désir ardent de diversifier leurs économies. Comme l'a dit un fonctionnaire saoudien, le Moyen-Orient est et continue d'être "prisonnier du pétrole", dépendant du pétrole pour la majeure partie de ses revenus. L'augmentation importante de ces revenus survenue d'un seul coup a rendu possible l'accélération de la mise en oeuvre de projets d'expansion. Il fut un temps où le problème du financement de l'expansion

assombrissait les perspectives au Moyen-Orient, mais tel n'est plus le cas. Le problème principal qui se pose aujourd'hui aux pays producteurs de pétrole de la région est celui de canaliser l'excédent de capitaux disponibles dans des entreprises qui en valent la peine.

E. CARACTÉRISTIQUES COMMUNES IMPORTANTES

Il faut à ce point de notre rapport relever certains traits importants afin qu'on puisse les souligner d'une façon spéciale. Il s'agit de caractéristiques communes, a-t-on constaté, aux politiques des trois pays en matière de développement économique et de commerce. Ces traits, pris ensemble, donnent un aperçu de l'attitude des partenaires commerciaux éventuels de l'homme d'affaires canadien au Moyen-Orient. Bien les comprendre est essentiel à quiconque espère pénétrer ces marchés.

Au cours de presque toutes les rencontres, la question de la formation des autochtones a été soulevée. Le Moyen-Orient est terriblement dépourvu de personnel qualifié, surtout au niveau des techniciens et des gestionnaires. Dans toute proposition globale de grande envergure il faut inclure un programme de formation comprenant une instruction sur place et des échanges d'étudiants. En Irak, le gouvernement est allé même jusqu'à faire adopter une loi exigeant que tout contrat accordé à des étrangers soit assorti obligatoirement d'un programme de formation. Étant donné la richesse incommensurable qu'il y a dans la région, l'acquisition de la technologie ne pose pas de difficulté, c'est d'apprendre à l'utiliser et à la maîtriser qui en est une. Un des aspects essentiels de la politique d'expansion de ces pays est leur désir de parvenir à se suffire à eux-mêmes. Ils ne veulent pas être obligés d'avoir à dépendre des directeurs et techniciens étrangers pour diriger les secteurs de leur économie en voie d'expansion.

Pendant tout le voyage, les membres de la mission ont été frappés par les priorités dans les achats établies par leurs hôtes. Que ce soit pour un seul produit ou un grand projet industriel, ils attachaient constamment plus d'importance à la qualité et aux possibilités de livraison qu'aux prix. Ces pays sont pressés de se développer et ils possèdent aujourd'hui les moyens de réaliser leurs buts. Dans beaucoup de cas ils visent l'installation d'entreprises industrielles clé en main, soulignant là encore qu'un programme de formation du personnel nécessaire pour utiliser et poursuivre l'expansion de l'installation industrielle doit faire partie intégrante de toute proposition. Le ministre iranien de l'Économie et des Finances a donné une idée de l'ampleur du développement envisagé lorsqu'il a révélé que le gouvernement iranien prévoyait investir "quelque $300 milliards" dans l'économie du pays au cours des 15 prochaines années.

En outre, notre position sur ces marchés est grandement avantagée du fait que nous ne nous présentons pas aux Iraniens comme des "mendiants" pour obtenir leur pétrole. Comme nous ne cherchons qu'à établir des relations commerciales normales, on estime que notre présence et notre bonne volonté ne seront pas subordonnées exclusivement aux caprices des prix du pétrole et des approvisionnements.

F. PAYS VISITÉS

1) Arabie saoudite

(a) Données documentaires

Le premier pays sur l'itinéraire était l'Arabie saoudite. Nulle part ailleurs le conflit entre les valeurs anciennes et le développement moderne n'y est plus prononcé. Pays sous-développé dont la moitié de la population est nomade et où le respect rigoureux des enseignements coraniques influe sur tous les aspects de la vie de ses habitants, l'Arabie saoudite est confrontée au dilemme suivant: comment moderniser tout en sauvegardant les valeurs sacrées traditionnelles. Néanmoins, les membres de la mission en sont revenus pratiquement convaincus que les problèmes posés par le développement de l'Arabie saoudite seront résolus. Ses dirigeants ne se font aucune illusion quant à l'ampleur de la tâche qui les attend et ils ont toute la compétence voulue pour en venir à bout.

L'augmentation phénoménale des revenus du pétrole passés de $4.9 milliards en 1973 à quelque $20 milliards en 1974 permettra à l'Arabie saoudite d'exploiter à la longue tout le potentiel des secteurs de l'économie autres que celui du pétrole. Le premier Plan de développement, échelonné de 1971 à 1975, fixe les buts et les priorités à atteindre au cours de la période. On continuera à prôner une économie libre et ouverte en insistant sur la participation du secteur privé. Les objectifs poursuivis sont l'élargissement des programmes relatifs à la santé, à l'instruction publique et de caractère social en général; l'amélioration continue de l'infrastructure déjà assez bien établie des transports, des télécommunications et des installations de services publics; le développement accéléré de l'industrie, en particulier le raffinage du pétrole, la pétrochimie, les engrais chimiques et l'extraction et le traitement des richesses minières; l'expansion de l'industrie agricole par la modernisation pour accroître les rendements des récoltes et par l'augmentation de la superficie des terres en culture.

(b) Commerce - Réglementation et structures

Le marché saoudien se caractérise par le fait qu'il est largement ouvert. Les restrictions sur le commerce ou les devises sont pratiquement inexistantes. Il est totalement interdit d'importer de la viande de porc, de l'alcool et certains autres produits considérés comme offensants pour des raisons religieuses, mais aucune licence n'est nécessaire pour les autres importations

ou exportations. Toutes les devises, à l'exception de celles d'un petit nombre de pays interdits sont convertibles librement. Il est également permis de détenir de l'or et d'en faire le commerce sans aucune restriction.

Le Canada n'a pas encore accordé à l'Arabie saoudite le traitement de la nation la plus favorisée (NPF), mais il a été convenu avec les ministres saoudiens qu'il fallait étudier l'établissement d'un accord commercial entre nos deux pays, qui comprendrait l'octroi du traitement de la NPF.

En 1973 les échanges commerciaux dans les deux sens entre le Canada et l'Arabie saoudite se sont élevés à $73 millions. Les importations canadiennes ont atteint $60.4 millions dont $60.2 millions, soit 99.6%, étaient du pétrole brut. En 1973, les denrées alimentaires constituaient la plus large part des exportations atteignant $4.2 millions, soit près du tiers du total. Le blé et les produits dérivés du blé formaient l'essentiel des produits alimentaires. Venaient ensuite par ordre d'importance, les automobiles et les accessoires d'automobiles qui s'élevaient à environ $2.1 millions soit 16%, puis la construction et les produits se rapportant à la construction qui représentaient approximativement $1.5 million à $2 millions soit environ 15% des exportations canadiennes en Arabie saoudite.

(b) Possibilités existantes

La qualité de la réception accordée au ministre Gillespie et à ceux qui l'accompagnaient en Arabie saoudite, en raison de la présence des plus hautes personnalités du royaume, fut une preuve manifeste du sérieux de l'accueil réservé à la mission canadienne. Le Ministre a été reçu par Sa Majesté le roi Fayçal Ibn Abdul-Aziz et a eu des entrevues avec quatre des principaux ministres et les gouverneurs de la Banque centrale d'Arabie saoudite et de Petromin. Ces rencontres étaient plus que des visites de cérémonie. Dans tous les cas les questions de fond furent abordées. Il fut convenu qu'une équipe de spécialistes canadiens, en collaboration avec l'Office central du Plan saoudien, effectuerait une étude pour déterminer la meilleure façon de faire s'accorder l'apport technique et les exportations du Canada avec les besoins de l'Arabie saoudite. Le ministre canadien a insisté sur les possibilités du Canada dans les domaines des études techniques, des télécommunications, des transports, de l'exploitation des richesses naturelles et de l'agriculture qui conviendraient aux besoins saoudiens. Le Canada et l'Arabie saoudite ayant des problèmes analogues à

cause des distances géographiques et de conditions climatiques rigoureuses, on a fait valoir que l'expérience acquise pour surmonter ces difficultés pourrait être utile aux Saoudiens.

Le gouverneur adjoint de l'Office central du Plan a appris à la mission que les priorités de l'industrialisation étaient les suivantes: (1) implanter une industrie pétrochimique; (2) établir une base dans l'industrie non pétrolière (ce secteur sera laissé aux investisseurs privés, les capitaux étrangers étant les bienvenus); et (3) mettre en valeur et exploiter les richesses minérales. Dans cette perspective, des possibilités sont ouvertes à l'entreprise canadienne dans l'exploration minière; la mise en valeur des gisements minéraux par des entreprises en association à 50/50; toutes les installations de télécommunications (environ $350 millions au cours des cinq prochaines années); des fonderies d'acier, de cuivre et d'aluminium; l'organisation technique et le matériel pour les projets d'électrification, installations livrées clé en main; et dans la foresterie. L'intention de l'Arabie saoudite d'accroître le nombre des logements, des hôpitaux et des établissements scolaires, qui offre des possibilités dans les secteurs de l'ingénierie, de la construction et de l'équipement, présente également un intérêt particulier pour le Canada.

Toute une gamme de stimulants très avantageux visent à encourager l'investissement, y compris l'investissement de capitaux étrangers, dans le secteur privé. Les nouvelles entreprises bénéficieraient d'une exemption de droits d'importation sur le matériel importé et les matières premières, d'une protection subséquente contre les importations ainsi que d'exonérations fiscales. Le gouvernement achètera les produits des nouvelles industries à des prix jusqu'à 10% supérieurs et à une qualité jusqu'à 10% inférieure à ceux des produits importés. Il est possible en outre d'obtenir des subventions pour la formation, des emplacements dotés de tous les services publics à des prix peu élevés, une aide gratuite pour la gestion et des prêts sans intérêt pouvant aller jusqu'à 30% de l'investissement. Enfin, pour aider les nouveaux investisseurs recherchant des partenaires pour une entreprise en association et/ou des conseils, il y a la Société de développement industriel (Industrial Development Corporation), équivalent d'une société de la Couronne, qui jouera le rôle de promoteur.

Un des objectifs primordiaux de l'Arabie saoudite est de parvenir à se suffire à elle-même sur le plan agricole. Actuellement moins de .2% de la superficie

du pays est cultivé, mais près de 3 000 km de canaux d'irrigation vont être construits. Toutefois, cela ne deviendra probablement pas une réalité dans un proche avenir. Il en résulte qu'il y a des marchés constants pour une grande variété de produits agricoles et un intérêt très marqué de la part de l'Arabie saoudite pour les produits canadiens. Lorsque les projets susmentionnés commenceront à porter fruit, les besoins des Saoudiens porteront également sur l'agronomie.

Comme résultat de la mission, des invitations ont été lancées à des missions se rapportant aux domaines de l'enseignement et de l'aviation civile. Dans le premier de ces domaines, près de $1 milliard sera dépensé au chapitre des universités seulement au cours des cinq prochaines années, alors que dans celui de l'aviation civile un programme complet d'aménagement d'aéroports régionaux sera mis en oeuvre. En outre, une équipe de conseillers canadiens se rendra bientôt en Arabie saoudite pour faire une étude de tous les besoins dans d'autres domaines où le Canada possède des connaissances techniques spécialisées.

2) Irak

(a) Données documentaires

L'Irak a mis en oeuvre un ambitieux programme d'expansion visant à créer une infrastructure industrielle permanente et une économie diversifiée. Au cours de la période 1975-1979, on prévoit que plus de $17 milliards seront consacrés aux projets de développement. Un grand nombre de projets d'infrastructure qui étaient restés en suspens dans le passé en raison du manque d'argent sont actuellement repris et on prévoit un taux moyen de croissance du PNB de 10% par an au cours du prochain plan d'expansion.

Bien que le secteur pétrole constitue de loin la majeure partie du PNB et des revenus des exportations, l'Irak est essentiellement un pays agricole. Le secteur agriculture compte pour environ 16% du PNB et emploie plus de 50% de la population. Cependant, le taux d'accroissement de l'agriculture a été décevant. Ce secteur continue d'être hypothéqué par les problèmes étroitements liés entre eux de a) la salinité du sol, b) une irrigation insuffisante, c) le manque de personnel qualifié, et d) l'attachement aux méthodes anciennes de culture. Le plan quinquennal actuel (1970-1974) a mis par conséquent la modernisation de l'agriculture en tête de ses priorités avec l'industrialisation générale et on prévoit que cela continuera d'être inscrit dans le plan en cours de formulation pour 1975-1979.

(b) Commerce - Réglementation et structures

Le commerce avec l'Irak se distingue par le fait qu'il s'effectue par l'intermédiaire de sociétés gouvernementales. Toutes les importations par ces organismes, leurs budgets (et par conséquent leurs allocations de devises étrangères) sont établis au commencement de l'année selon les priorités des achats et du développement qui ont été fixées pour l'année. Pour les exportateurs canadiens cela offre l'avantage d'avoir à traiter avec un client unique. Toutefois, si l'on ne satisfait pas aux normes élevées en ce qui concerne la livraison et la qualité ou si les prix ne sont pas suffisamment compétitifs il n'y a pas d'autres normes, ni d'autre acheteur. Il peut en résulter qu'on soit exclu de ce marché.

Les exportations canadiennes en Irak ont baissé ces dernières années n'atteignant au total qu'environ $1 million en 1973. D'autre part, le Canada a importé d'Irak en 1973 pour $20.5 millions. L'absence d'exportations de blé en 1972 et 1973 a été la cause principale de la chute marquée des exportations canadiennes ($32 millions en 1971). L'Irak n'a d'ailleurs effectué aucun achat important de denrées alimentaires du Canada en 1973 et cela accentue la nature jusqu'à présent sporadique de nos échanges commerciaux avec l'Irak. Pour ce qui est des importations, elles n'étaient constituées, mis à part le pétrole brut, que d'un seul autre produit de quelque importance. Les dates sèches comptaient pour 3% du total des importations d'Irak. Heureusement, l'importance grandissante du marché irakien est de plus en plus reconnue dans certains secteurs de l'industrie canadienne ce qui fait que nos exportations en 1974 devraient dépasser le chiffre de $50 millions. Des contrats conclus récemment avec l'Irak portent sur la fourniture de locomotives pour une valeur de $15 millions, des commandes élevées en bois de construction et en climatiseurs, ainsi que des fournitures de blé à long terme.

(c) Possibilités existantes

Les entretiens officiels d'une portée étendue qui se sont déroulés en Irak, ont permis de souligner la dichotomie de l'industrie agricole dans les plans de développement irakiens. Le Ministre a eu des entrevues avec un certain nombre de ministres irakiens ayant à leur tête Son Excellence Hikmet Al-Azzawi, ministre de l'Économie. À l'issue de leurs conversations, ils en sont venus notamment à la conclusion que devrait être mis en place un accord commercial qui prévoierait entre autres des consultations à intervalles réguliers pour assurer aux relations commerciales courantes la souplesse nécessaire. Les

textes de cet accord sont actuellement en préparation et on espère qu'ils seront prêts dans un très proche avenir.

L'accélération de la tendance à la création de grandes fermes intégrées est un trait dominant des changements envisagés en agriculture. Les Irakiens désirent avoir accès immédiatement aux techniques les plus récentes (le prix n'a qu'une importance secondaire). D'autres projets envisagent l'aménagement d'une série de fermes d'élevage ayant chacune des troupeaux de près de 4 000 têtes de bétail.

Dans les secteurs de l'infrastructure et de l'industrie, beaucoup de projets sont envisagés. L'insuffisance aiguë de l'équipement hôtelier à Bagdad est un problème qui fait maintenant l'objet d'une attention particulière, tout comme les conditions générales du logement. On a laissé entrevoir la possibilité que le Canada joue un rôle capital dans ce domaine.

Un plan de $1 milliard pour l'extension du réseau ferroviaire irakien est prévu au cours des cinq prochaines années. Il comprendra la construction de plusieurs nouvelles lignes, d'une nouvelle grande gare pour les marchandises à Bagdad et de quelque 2 000 wagons de toutes sortes. Un ministère a besoin immédiatement de près de 350 camions de 25 à 35 tonnes et les besoins de l'ensemble des secteurs continuent d'augmenter.

Les Irakiens cherchent également à acheter divers types d'engins pour la construction comme des niveleuses, des chargeuses-pelleteuses, des grues, des concasseurs, etc. Comme preuve de l'importance qu'on attache à la modernisation des transports, une mission de représentants des chemins de fer irakiens est attendue cet été. Il s'agira de la première mission consécutive au voyage envoyée par un des pays visités.

Dans le domaine de l'électrification et des télécommunications, les réseaux intérieurs sont modernisés très rapidement. Les Irakiens recherchent des produits de grande qualité dotés des perfectionnements techniques les plus récents. Le programme projeté comprend une variété de projets de grande envergure comme des barrages hydro-électriques et des grandes centrales thermiques; on juge préférable que les entreprises canadiennes intéressées à exploiter ce marché envisagent la formation de consortiums. D'ailleurs la préférence des Irakiens pour des installations livrées clé en main donne à penser qu'il s'agirait là d'une façon de procéder avantageuse dans beaucoup de secteurs.

L'implantation d'une papeterie et d'une fonderie d'aluminium est à l'étude ainsi que l'augmentation de la capacité de production de ciment et d'aluminium. En raison de l'essor de la construction qui accompagnera nécessairement l'expansion d'envergure envisagée par l'Irak les deux derniers secteurs ont été classés parmi les plus grandes priorités.

En plus de la fourniture de matériel pour les projets de grande envergure mentionnés précédemment, il existe d'excellentes possibilités pour la fourniture d'un grand nombre de denrées comme les produits agricoles, l'acier, la pâte à papier et le papier, le matériel pour l'exploitation pétrolière et minière, des véhicules et dans les domaines des études techniques et de la technogénie.

3) Iran

(a) Données documentaires

Le premier contact de la mission avec l'Iran a été une brève escale à Ispahan, autrefois capitale de l'empire perse. C'est l'Iran des livres d'histoire où les constructions les plus récentes datent de quelques centaines d'années. Les mosquées laissent pantois par leur beauté et la complexité de leur architecture, et le rythme de la vie demeure calme. On a pu avoir là un aperçu des forces opposées du passé et du changement qui s'affrontent constamment dans les pays du Moyen-Orient.

La hâte avec laquelle les Iraniens désirent diversifier leur économie et l'augmentation rapide de leurs revenus du pétrole (on prévoit qu'ils seront de plus de $16 milliards en 1974 en comparaison de $3 milliard environ en 1972) offrira aux entreprises canadiennes une possibilité unique d'exporter leurs produits.

Depuis 1948, l'Iran a mis en oeuvre une série de plans d'expansion visant à élargir tout en la rendant plus équilibrée la distribution des revenus et à améliorer dans l'ensemble les conditions sociales par une scolarisation plus poussée et l'industrialisation. Grâce à ces plans, l'Iran a déjà réalisé des progrès appréciables. Au cours du Quatrième Plan, qui s'est terminé au début de 1973, le PNB s'est accru en moyenne de près de 12% (plus de 14% au cours de la dernière année du plan) par an en chiffres réels. Les priorités fixées pour le Cinquième Plan de développement (1973-1977) prévoit une augmentation des dépenses sociales, l'insistance étant

mise sur les projets d'ordre culturel; les maisons du peuple pour les activités culturelles et les loisirs qui seront construites dans tout le pays; une très forte augmentation des installations sanitaires et la formation d'un personnel qualifié pour faciliter l'amélioration des normes relatives à la santé, l'alimentation et l'hygiène; la construction de nouveaux établissements scolaires et une réforme de l'enseignement; la construction d'habitations et en particulier de maisons pour les catégories à bas revenus; la création accélérée de nouveaux emplois (l'expansion et la mécanisation de l'agriculture se poursuivra à un rythme qui maintiendra au moins les niveaux d'emploi, tandis que beaucoup de nouveaux emplois seront créés dans l'industrie dans les régions urbaines); une extension continue de l'infrastructure par la construction de beaucoup de nouvelles routes, l'agrandissement des installations portuaires, une amélioration des services postal et téléphonique, de nouvelles voies ferroviaires et l'amélioration de l'approvisionnement en eau.

Même si aucun ralentissement n'est prévu dans le rythme de l'industrialisation, il y a eu un changement marqué des priorités dans le dernier plan. Les dépenses projetées dans tous les secteurs sont considérablement accrues, mais les dépenses gouvernementales pour la santé et l'enseignement d'une part, et l'agriculture d'autre part, sont environ neuf fois et quatre fois plus élevées respectivement avant même d'ajouter de nouveaux crédits possibles à la suite des augmentations récentes des revenus. Ces changements ainsi que la multiplication par quatre des crédits pour le logement et la construction reflètent la priorité qui doit être donnée dans le cadre de ce plan à l'équipement social et au secteur agricole en perte de vitesse.

(b) Commerce - Réglementation et structures

Le commerce en Iran est soumis à un régime mixte. Aucune licence d'importation n'est nécessaire, mais les besoins en matière d'importations sont établis chaque année et contrôlés par l'attribution des devises étrangères par la Banque centrale. Dans l'industrie le gouvernement a conservé un rôle de contrôle et de révision par la délivrance de licences pour les nouveaux investissements afin de s'assurer qu'ils vont dans le sens des objectifs fixés, et qu'il y a une participation autochtone suffisante au plan des matières premières, du personnel et des capitaux engagés. Le gouvernement investit aussi dans l'industrie privée directement et par l'entremise de l'Industrial Credit Bank (Banque de crédit industriel).

L'Iran était notre plus important partenaire commercial au Moyen-Orient en 1973 et le montant des échanges commerciaux entre les deux pays s'est élevé à $185.3 millions. Les importations canadiennes, bien qu'elles soient formées en grande partie de pétrole brut (98.6%), portaient sur une grande variété de produits. Les principaux produits autres que le pétrole étaient les denrées alimentaires, plusieurs produits manufacturés étant également au nombre de nos importations en 1973. Au fur et à mesure que, stimulée par le pétrole, la diversification de l'économie iranienne s'accélère, on s'attend à une croissance accrue dans le secteur manufacturier. Sur le plan des exportations, nous avons enregistré un taux de croissance de 140% entre 1972 et 1973. Cependant, malgré une augmentation les ayant portées à $53.6 millions nos exportations ont continué de compter pour environ seulement 1% de toutes les importations de l'Iran l'année dernière. Il existe maintenant des possibilités énormes d'accroître considérablement notre part de ce marché.

(c) Possibilités existantes

Le ministre Gillespie a eu des entretiens fructueux avec Sa Majesté Chah en Chah, le premier ministre, M. Hoveyda, le ministre de l'Économie et des Finances, M. Ansary et d'autres ministres importants dont ceux du Plan et du Budget, de l'Agriculture et des Richesses naturelles et le directeur de la Société nationale iranienne des pétroles (National Iran Oil Company). Au cours de ces rencontres, des invitations à visiter le Canada dans un proche avenir ont été transmises à MM. Hoveyda et Ansary. On espère qu'ils pourront l'un et l'autre venir à l'automne de 1974.

Le premier résultat marquant fut la décision d'élaborer un accord commercial entre nos deux pays pour mettre en place un cadre de coopération économique et de développement des échanges commerciaux. Dans ce même esprit, il a été convenu qu'il devrait y avoir un échange constant de fonctionnaires et de missions commerciales pour explorer des possibilités déterminées. Pour surveiller et coordonner les diverses activités de coopération actuellement projetées, une Commission mixte de la coopération commerciale, économique et technique sera bientôt formée.

Les Iraniens cherchaient surtout à s'assurer l'accès à des sources sûres d'approvisionnement à long terme pour un grand nombre de denrées qui sont actuellement rares, entre autres les produits agricoles et fores-

tiers et les matières premières à usage industriel. Les Iraniens font actuellement des projections de ce que seront probablement leurs besoins et cela préalablement à la négociation de contrats à long terme. Les secteurs choisis comme étant ceux dans lesquels la coopération pourrait être mutuellement avantageuse sont les transports, les télécommunications et, ce qui est révélateur, la production d'énergie atomique. Les Iraniens visent également à s'assurer que le développement industriel en cours incorpore des dispositifs appropriés de protection de l'environnement. A cet égard, on s'attend maintenant à ce qu'une mission iranienne de spécialistes de l'environnement vienne au Canada au printemps de 1975 pour étudier les mesures et les dispositifs en usage au Canada.

Les Iraniens ont insisté à plusieurs reprises sur leur préférence pour les entreprises en association dans tous les domaines. On a estimé que non seulement les hommes d'affaires canadiens seront mieux en mesure de répondre aux besoins iraniens s'ils ont une participation financière dans un projet donné, mais aussi que la formation du personnel iranien sera mieux assurée. Les industries forestières et du papier étant des secteurs de priorité pour l'Iran et parallèlement des domaines où la technique est particulièrement avancée au Canada, elles ont été citées à plusieurs reprises comme des secteurs par excellence de développement en coopération en Iran. Les discussions à ce sujet ont porté également sur la possibilité d'investissements iraniens dans l'industrie canadienne du papier afin de s'assurer à plus long terme un approvisionnement en produits du papier. La question est actuellement à l'étude. Les entreprises en association sont souvent assorties concrètement d'une gamme de préférences douanières, d'exonérations fiscales et d'arrangements financiers qui contribuent à rendre très intéressant un investissement en Iran.

Les possibilités d'exportation et d'investissement en Iran portent sur une variété de produits et de projets. Il existe un besoin immédiat de ciment, de céréales, de bétail, de papier et de pâte à papier, de produits céréaliers, d'oeufs, de haricots et de viande. Les plans de développement comprennent l'aménagement de grandes fermes d'élevage de vaches laitières livrées clé en main (200 000 têtes de bétail seront nécessaires au cours des 3 ou 4 prochaines années), l'extension de la production de ciment, d'acier et d'aluminium, l'extension continue des réseaux de transports et de télécommunications (y compris deux satellites), une plus grande

capacité d'irrigation et l'extension de l'industrie du papier. Un développement d'une telle ampleur s'accompagne d'une multitude de possibilités dans les domaines des études techniques et de l'ingénierie. Seront également nécessaires du matériel et de l'outillage pour l'exploration et l'exploitation pétrolière et minière, l'agriculture, des produits industriels divers... la liste apparaît infinie.

G. INITIATIVES CONSÉCUTIVES À LA MISSION

La principale mesure prise à la suite de la mission a été la formation d'un groupe de travail sur le Moyen-Orient. Relevant de la Division de l'Afrique et Moyen-Orient du Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique, ce groupe a été constitué à la demande du ministre Gillespie pour coordonner le programme de commercialisation du Ministère pour le Moyen-Orient. D'autres fonctionnaires membres de ce groupe ont été choisis dans les services du secteur industrie s'occupant des produits ayant un haut potentiel de vente. Quant aux autres services du secteur industrie, ils ont nommé des agents de liaison qui seront les points de contact avec le groupe de travail. Voici quelques-unes des initiatives prises à la suite de la mission:

Arabie saoudite

(1) Les conseillers techniques qui feront l'étude pour accorder les possibilités du Canada aux besoins de l'Arabie saoudite ont été choisis. On prévoit qu'ils termineront leur travail sur place au mois de septembre et qu'ils remettront leur rapport d'ici la fin d'octobre 1974.

(2) La première des visites que doivent effectuer des missions d'étude sur l'enseignement aura lieu cette année. Ces missions étudieront tous les aspects du système d'enseignement: philosophie, programme, équipement, construction, etc.

(3) Un groupe de représentants de l'aviation civile a été invité à venir au Canada dans un proche avenir pour étudier les possibilités du Canada dans ce domaine.

(4) Peu après le retour de la mission, un représentant saoudien s'intéressant à la construction des silos est venu au Canada. Les entreprises canadiennes s'emploient à l'heure actuelle à tirer avantage des possibilités qu'a fait découvrir le voyage.

Irak

(1) Une mission de spécialistes des chemins de fer attendue cet été étudiera tous les aspects de la technique canadienne en ce domaine.

(2) Le Canada aura un comptoir de renseignements à la foire de Bagdad.

(3) L'ouverture d'une ambassade à Bagdad est maintenant prévue pour l'exercice fiscal 1975-76.

(4) Un projet d'accord commercial est en cours de préparation.

Iran

(1) Une mission de la garde-côte est attendue à la fin de l'été ou au début de l'automne. La mission visitera également les installations portuaires et aura des rencontres avec les constructeurs de navires.

(2) Une mission d'ingénieurs spécialistes de la prévention de la pollution doit venir au printemps de 1975.

(3) On espère que le premier ministre, M. Hoveyda, pourra bientôt venir au Canada. Une invitation à venir au Canada a également été transmise au ministre de l'Économie et des Finances, M. Ansary. Il y a bon espoir que cette visite s'effectue à l'automne.

(4) On prépare maintenant une participation de grande envergure à la foire de Téhéran de 1975.

(5) M. Shams, directeur général du groupe iranien de l'industrie du papier est venu au Canada à la fin de juillet pour étudier les possibilités d'investissement dans l'industrie canadienne du papier.

(6) Un projet d'accord commercial est en cours de préparation.

H. CONCLUSION

Ce rapport ne se veut pas un tableau exhaustif des possibilités de participation canadienne au développement du Moyen-Orient dans son ensemble. Par le biais de divers programmes d'aide inter-arabes, les États non producteurs de pétrole bénéficient eux aussi de l'accroissement récent des revenus du pétrole. Étant donné l'ampleur de l'augmentation des revenus et la détermination des pays visités de diversifier leur économie, les possibilités à court et à long terme sont presque infinies. Cependant, le marché est à prendre aujourd'hui et n'attendra pas ceux qui sont trop prudents. Les membres de la mission, représentants du gouvernement comme des milieux d'affaires, étaient unanimes à penser qu'il était essentiel d'agir immédiatement et d'une façon concertée. Plusieurs entreprises d'ailleurs ont déjà pris l'initiative d'organiser des voyages pour exploiter l'avantage des débouchés constatés par la mission et le nombre des missions de caractère plus limité projetées par les pays du Moyen-Orient et nous-mêmes augmente rapidement.

Les succès de la mission furent l'énorme capital de bonne volonté ainsi créé et l'occasion de faire apparaître plus clairement les points de vue et les possibilités du Canada. Le succès à long terme de la mission dépend désormais de l'attitude qu'adopteront les hommes d'affaires canadiens.

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
51561