

L
p
et
le
N
ca



1000013627-K1A0G2-BR01

FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL TRADE CANADA
COMMUNICATIONS SERVICES DIV
125 SUSSEX DR
OTTAWA ON K1A 0G2

AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET
COMMERCE INTERNATIONAL CANADA
DIR. DES SERVICES DE COMMUNICATIONS
125, PROMENADE SUSSEX
OTTAWA (ONTARIO) K1A 0G2



Maison à charpente en bois de Normerica.

Delaware, le Maryland, la Virginie et le District de Columbia).

Normerica a été mise en contact avec Great Falls Construction, un constructeur américain de maisons sur demande, lors d'une

rencontre organisée par le Service des délégués commerciaux du Canada (SDCC) et SCHL International (une antenne de la Société canadienne d'hypothèques et de logement), au cours de laquelle exportateurs canadiens et membres du Custom Builders Council of Northern Virginia étaient présents. Normerica a ensuite poursuivi ses démarches auprès de Great Falls Construction jusqu'à ce qu'il y ait un projet convenant à son système de charpentes en bois.

En collaboration avec le constructeur et l'architecte, Normerica a présenté des dessins individualisés pour les parties de la maison nécessitant des charpentes en bois. Pour que le projet puisse réussir, il fallait un prix rentable, un engagement total à fournir les services nécessaires et la livraison à temps.

C'est ainsi qu'a été construite, dans le Nord de la Virginie, une maison unique en son genre, faite de bois de charpente canadien.

Henry Brenzel, le directeur de la promotion des affaires chez Normerica, recherche présentement d'autres projets dans cette même région en faisant des démarches auprès d'autres parties intéressées — constructeurs, architectes, courtiers immobiliers et entrepreneurs.

considérables. Les prix des maisons haut de gamme dans cette région débutent à un million de dollars, mais les maisons de deux millions ou plus sont la norme. Le marché de la rénovation et de la modernisation résidentielles est également très développé.

Les délégués commerciaux ont collaboré de près avec SCHL International pour promouvoir des produits et services canadiens dans cette région et pour établir un réseau d'architectes, de constructeurs et de distributeurs afin d'appuyer les exportateurs canadiens.

Priscilla Prias, conseillère commerciale auprès de SCHL International à Toronto, souligne l'importance des partenariats locaux.

« À la suite de la mission que nous avons effectuée dans cette région en février 2002, se souvient-elle, nous avons rencontré des représentants du Custom Builders Council of Northern Virginia, puis de l'organisation Custom Builders USA. Nos relations avec ces groupes nous ont permis de faire connaître les produits canadiens haut de gamme. Grâce aux mises en contact qui ont été facilitées par ces relations, plusieurs compagnies ont réussi à vendre sur ce marché depuis un an et demi. »

C'est à la foire Construct Canada, à Toronto, que Normerica a pris connaissance des services offerts par les délégués commerciaux.

« Nous sommes absolument prêts à recommander le SDCC et SCHL International à d'autres », déclare Henry Brenzel.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca ou Angela Dark, ambassade du Canada à Washington, tél. : (202) 682-7745, fax : (202) 682-7795, courriel : angela.dark@international.gc.ca.



► ACTUALITÉ COMMERCIALE

L'Arménie à la recherche de partenariats interentreprises au Canada

Toronto, du 18 au 20 janvier 2007 > L'Arménie n'est peut-être pas dans la ligne de mire de nombreux exportateurs canadiens, mais cette situation pourrait bien changer grâce à Expo 2007, une exposition destinée à favoriser les contacts interentreprises qui devrait attirer des centaines d'exportateurs arméniens.

Cette république ex-soviétique possède aujourd'hui l'un des marchés les plus dynamiques de la région du Caucase, grâce notamment à d'importantes réformes économiques.

D'après Vahram Pirjanian, président du Conseil commercial canadien-arménien (CCCA), l'Arménie a l'un des régimes commerciaux les plus libéraux au monde. Cela est d'autant plus remarquable que ce pays a connu de grandes difficultés à la suite de l'effondrement de l'Union soviétique en 1991, alors que son économie a été frappée de plein fouet et que son produit intérieur brut par habitant a chuté de 75 %.

L'année 1994 a toutefois marqué un tournant, le gouvernement arménien ayant alors révisé sa politique budgétaire et monétaire, ce qui a lancé le pays sur la voie du renouveau économique.

Le Canada a commencé à tirer profit de ces réformes. La technologie de l'information compte parmi les principales exportations canadiennes vers l'Arménie; celle-ci exporte au Canada des produits finis tels que des bijoux, des vêtements, des boissons et d'autres marchandises fabriquées.

Vahram Pirjanian croit qu'on pourrait faire encore plus pour renforcer les relations commerciales entre les deux pays.

« Dans le passé, les questions tournaient toujours autour de l'environnement politique de l'Arménie. Aujourd'hui, on nous demande comment et où investir dans ce pays. Il est possible d'investir dans les entreprises arméniennes, d'avoir des relations commerciales avec elles, de faire des profits, de créer des emplois et d'accroître les exportations. La participation d'entreprises et de représentants en si grand nombre à Expo 2007 est une preuve indéniable que les perspectives commerciales entre les deux pays sont excellentes. »

Renseignements : Vahram Pirjanian, CCCA, tél. : 416-574-6704, site Web : www.cabcontario.com.



Nouvelle chambre de commerce canadienne au Guatemala

Cet automne, les entreprises guatémaltèques et canadiennes ont uni leurs efforts pour créer la première chambre de commerce canadienne au Guatemala (CANCHAM).

Peter Gregg, président d'Investment Strategic Resources Group, une société canadienne de promotion des investissements, et premier président de la nouvelle chambre de commerce, se dit optimiste quant aux débouchés qu'offre le Guatemala.

« Des marques canadiennes comme McCain's, Marco Polo et Blackberry sont de mieux en mieux connues au Guatemala. L'adhésion à CANCHAM est un excellent moyen d'établir des contacts avec des acteurs clés qui jouent un rôle actif dans les échanges et les liens d'investissement entre le Guatemala et le Canada. »

Les démarches de l'ambassade canadienne pour amener des acheteurs guatémaltèques au Canada, encourager des missions commerciales canadiennes au Guatemala et mettre en place un programme ciblé de promotion des marchés fournissent aux entreprises canadiennes déjà actives dans cette région des sources de renseignements précieux.

« Si les négociations qui débiteront bientôt entre le Canada et le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador se soldent par un accord de libre-échange, l'Amérique centrale offrira de nombreux découchés additionnels à l'industrie canadienne », dit Carlos Rojas-Arbulú, rattaché à l'ambassade du Canada au Guatemala.

Renseignements : Chambre de commerce guatémaltéco-canadienne, tél. : (011-502) 2333-7461; site Web : www.canchamguate.com; Carlos Rojas-Arbulú, ambassade du Canada au Guatemala, tél. : (011-502) 363-4348, courriel : carlos.rojas-arbulu@international.gc.ca.

