

La visite du premier ministre du Liban (Suite de la page 1)

auquel on accède par le navigateur du MAECI. Il s'agit d'un site conçu pour aider les entreprises canadiennes qui souhaitent exporter au Liban.

« Cet outil », a ajouté le Ministre, « permet d'accéder rapidement et facilement à des renseignements sur les débouchés offerts aux entreprises canadiennes sur le marché libanais et montre encore une fois à quel point le Canada entend contribuer aux efforts de reconstruction faits au Liban. »

Les débouchés commerciaux abondent

Avant la guerre civile, le Liban avait l'une des économies les plus dynamiques du Moyen-Orient. Maintenant que le conflit est fini, le Liban offre d'énormes possibilités d'échanges commerciaux et d'investissement — le taux de croissance annuel moyen du pays a été de 7 % depuis 1992. Le gouvernement libanais s'est engagé dans un vaste programme visant à reconstruire l'infrastructure économique du pays. Un programme de rétablissement de l'infrastructure humaine et physique évalué à plusieurs milliards de dollars a été lancé, et on est en train de moderniser

et d'accroître les forces de défense et de sécurité intérieure.

L'effort de reconstruction devrait générer au total entre 26 et 40 milliards de dollars US en projets pour les secteurs public et privé.

Le Canada a réagi rapidement à ces possibilités, les exportations vers le Liban s'étant accrues de plus de 700 % depuis 1990 — elles sont passées de 8 millions de dollars cette année-là à 67,2 millions de dollars en 1996, avec une balance commerciale qui favorise largement le Canada.

Les principaux produits exportés par le Canada en 1996 étaient l'aluminium (13 millions de dollars), les pièces électroniques et le matériel radar (5,8 millions de dollars), le lait et la crème (3,3 millions de dollars) et les automobiles (2,7 millions de dollars).

Mais des possibilités de croissance existent dans beaucoup d'autres secteurs, notamment l'énergie électrique, les télécommunications, l'agriculture, la santé, la construction, les transports et l'environnement. Au moment d'aller sous presse, plusieurs grandes entreprises canadiennes

étaient en lice pour certains gros contrats au Liban.

Outils d'accroissement des exportations

À la réunion de décembre 1996 des Amis du Liban tenue à Washington, le Canada a annoncé qu'il dégagerait 200 millions de dollars en crédit à l'exportation. Une aide financière accordée à des conditions non libérales est déjà offerte par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

On a aussi annoncé à ce moment-là un autre montant de 2 millions de dollars en nouveaux fonds de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) destinés à appuyer la formation de coentreprises entre les secteurs privés libanais et canadien qui serviront à aider aux projets de reconstruction au Liban.

Pour plus de renseignements sur la visite du premier ministre, M. Al-Hariri au Canada et les débouchés commerciaux au Liban, communiquer avec Ian Shaw, Direction du Moyen-Orient, MAECI, tél. : (613) 944-2070, fax : (613) 944-7975.

L'Équipe des technologies de l'information de la SEE (Suite de la page 3)

Beaucoup plus qu'une simple question de prix ATI Technologies Inc., de Thornhill au nord de Toronto, conçoit des puces vidéographiques et fabrique des cartes d'accélération graphique pour ordinateurs personnels. Cette entreprise prospère, qui a enregistré un chiffre d'affaires de 360 millions de dollars en 1995, compte sur la SEE depuis cinq ans pour assurer ses ventes aux États-Unis, en Europe et

en Extrême-Orient.

Kap Singh, directeur du crédit chez ATI, juge concurrentiels les prix des produits d'assurance de la SEE, mais ce n'est pas là la seule raison pour laquelle son entreprise traite avec la SEE. Grâce au vaste réseau de contacts qu'entretient la Société avec des organismes semblables d'autres pays, ATI a accès à une mine de connaissances qu'elle ne pourrait trouver ailleurs.

«La SEE est en contact avec des personnes qui connaissent très bien les entreprises locales, explique M. Singh. Ainsi, elle peut consulter des organismes étrangers au besoin lorsque nous voulons en savoir davantage sur des clients potentiels.»

Pour obtenir de plus amples renseignements, adressez-vous à l'Équipe des technologies de l'information de la SEE, au 1-888-332-3320.