

Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur

## News Release faires extérieures

Communiqué

Nº 262

NOV 27 1991

Le 21 novembre 1991

METURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
PROBLEM A LA BIBLIOTHERUE DO MINISTERE

## DES SOCIÉTÉS CANADIENNES OBTIENNENT 150 MILLIONS DE DOLLARS EN CONTRATS AU KOWEÏT

Le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, l'honorable Michael H. Wilson, a annoncé aujourd'hui que les sociétés canadiennes qui participent à la reconstruction du Koweït ont reçu 17 contrats totalisant quelque 150 millions de dollars dans les huit premiers mois de 1991.

«Ce n'est certainement pas un montant définitif, car d'autres contrats en sont encore à l'étape de la négociation, a déclaré M. Wilson. Les sociétés canadiennes ont présenté des offres concurrentielles pour décrocher ces contrats. Nous devrions tous être fiers du rôle que nos entreprises jouent dans l'effort international pour reconstruire le Koweït.»

Les sociétés pétrolières et gazières du Canada ont joué un rôle de premier plan dans l'extinction des 640 feux allumés dans les puits de pétrole du Koweït pendant la guerre du Golfe. La société Safety Boss de Calgary -- l'une des premières entreprises de lutte contre les incendies choisies par les Koweïtiens -- a réussi à ramener sous contrôle 178 puits de pétrole, soit plus que toute autre entreprise étrangère. Trois autres firmes albertaines ont reçu des contrats signés par la Société pétrolière du Koweït. D'autres exportateurs canadiens aident le Koweït à combler ses besoins, notamment en matière de protection de l'environnement, de construction et de communications.

«Lorsque la Safety Boss a éteint le dernier feu de puits le 6 novembre dernier, l'effort de reconstruction du Koweït est entré dans une nouvelle phase, a ajouté le Ministre. Les affaires reviennent à la normale, et l'Ambassade du Canada -- qui a maintenant tout son personnel -- est disposée à aider les exportateurs qui sont intéressés à pénétrer les marchés du Koweït ou des États du Golfe. Mais les nouveaux exportateurs devraient d'abord communiquer avec le Centre du commerce international (CCI) de leur province pour se renseigner sur la façon de mener