

Le Sommet économique du Caire (Suite de la page 1)

cadre de l'initiative des sommets au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (SEMOAN), initiative qui a été conçue en 1991 comme véhicule parallèle à l'appui du processus de paix au Moyen-Orient.

Le but de l'initiative est de mobiliser le secteur public et le secteur privé au niveau régional et international, d'étendre le commerce au-delà des limites territoriales et régionales, et de dégager les intérêts communs de la population et des groupes touchés par le conflit israélo-arabe. Le Canada a été un ardent partisan de l'initiative depuis le premier sommet, qui a eu lieu à Casablanca en 1994. Il a aussi envoyé une délégation de 23 entreprises au Sommet d'Amman en 1995.

Le Sommet est coparrainé par les États-Unis et la Russie et organisé par le Forum économique mondial, qui a son siège à Genève.

L'accent sur les affaires

Le gouvernement d'Égypte a élaboré un programme qui met l'accent sur « les affaires dans la région », avec la possibilité de se renseigner sur de nombreux projets et de rencontrer d'importantes personnalités du monde des affaires. Des discussions sont prévues sur des projets multinationaux et des programmes

de privatisation, et sur les projets proposés au Sommet d'Amman. Par exemple, des discussions en groupe porteront sur des projets multinationaux comme ceux de Taba (Égypte) et d'Elhat (Israël) et celui de la région d'Aqaba (Jordanie), à l'extrémité nord du Golfe d'Aqaba et dans le sud-est de la région méditerranéenne.

Une séance spéciale mettra les participants à jour sur les projets proposés au Sommet d'Amman : réseau électrique régional, exportation de gaz naturel égyptien vers Israël et d'autres pays, construction de ponts et autres travaux d'infrastructure pour relier les diverses parties de la région, projets de centres touristiques le long du Golfe d'Aqaba et de la Mer Rouge.

Des ateliers animés par des experts locaux et des représentants gouvernementaux d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient feront connaître les possibilités d'investissement, les programmes de privatisation et les efforts de libéralisation du commerce des différents pays.

Services de liaison

Pour favoriser des « appariements » et des échanges directs de points de vue entre les participants, toutes les manifestations et toutes les réunions ont lieu au Centre interna-

tional de conférences du Caire (CICC), installation moderne et vaste, capable d'accueillir une conférence de cette envergure.

Le « Centre d'affaires du Canada », au CICC, mettra à la disposition des Canadiens des installations qui leur permettront d'avoir des réunions individuelles avec leurs nouveaux contacts.

Renseignements

Les personnes qui souhaitent se joindre à la délégation du Sommet peuvent communiquer avec le Conseil commercial canado-arabe, fax : (613) 238-7643.

Les projets du Sommet sur l'Internet

Des listes des projets régionaux et nationaux que l'Égypte propose d'examiner au Sommet économique du Caire ont été dressées et sont mises à la disposition des dirigeants d'entreprise qui voudraient les consulter avant le début de la conférence. (Voir le site web du Sommet du Caire <http://192.139.37.103/summit/>)

La SEE contribue à augmenter les exportations canadiennes

(Suite de la page 1)

financier pour étendre notre capacité et prendre plus de risques au nom des exportateurs canadiens. »

Ce montant de 1,5 milliard de \$ porte à plus de 5 milliards de \$ le fonds de financement de la SEE dont peuvent disposer les acheteurs acceptables sur de nouveaux marchés présentant plus de risques.

« Ces nouveaux fonds aideront les exportateurs canadiens à soutenir la concurrence dans ces pays et à y réussir », dit M. Labbé.

Voici les 50 nouveaux marchés : Anguilla, Aruba, le Bangladesh, Belize, la Bolivie, le Brésil, le Costa Rica, la Croatie, Djibouti, la Dominique, l'Équateur, El Salvador,

les îles Malouines, Fiji, le Ghana, le Groenland, le Guyana, le Honduras, le Kazakhstan, le Lesotho, Macao, Malta, Marshall Islands, Mauritijs, Micronesia, Montserrat, Namibie, Nauru, Nepal, la Nouvelle-Calédonie, le Panama, la Polynésie française, la Russie, Samoa-Occidentale, les Seychelles, les Îles Salomon, Saint Christopher and Nevis, Saint Kitts, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, la République slovaque, le Swaziland, les Tonga, les Turks et Caicos, l'Ouganda, l'Ukraine, l'Ouzbékistan, le Viêt-nam, les îles Vierges (britanniques) et le Yémen.

La SEE, qui est une société d'État

autosuffisante sur le plan financier, aide les exportateurs canadiens à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux en leur fournissant une vaste gamme de services financiers et de services de gestion des risques, y compris l'assurance-crédit, le financement des ventes et des garanties.

Les exportateurs peuvent joindre la SEE, qui a des bureaux à Ottawa, Halifax, Montréal, Toronto, London, Winnipeg, Calgary et Vancouver. Les petits exportateurs (ventes annuelles à l'exportation n'excédant pas 1 million de \$) peuvent appeler l'Équipe des exportateurs en essor de la SEE, au 1-800-850-9626.

OCCASIONS D'AFFAIRES

CANADEXPORT invite ses lecteurs à vérifier la bonne foi des sociétés énumérées ci-dessous avant de s'engager avec elles.

ARABIE SAOUDITE — Le représentant d'une entreprise en Arabie saoudite recherche des fabricants intéressés à conclure un accord de transfert de technologie pour établir une usine de production de liquide pour freins (capacité de 1 500 tonnes), d'eau distillée pour batteries (capacité de 1 000 t) et de liquide pour radiateurs (capacité de 5 000 t). Les Saoudiens assurent le financement à 100 %. Communiquer avec Tahir I. Qureshi, Tiqsons Technologies Inc., 235 Dixon Road, P.O. Box 39228, Toronto M9P 3V2; tél. : (416) 249-8101; fax : (416) 249-4505; Internet : <http://www.tiqsons.com/tiqsons/>

BELGIQUE — Une société belge

voudrait représenter des sociétés canadiennes désirant vendre en Belgique. Les produits recherchés sont des plus variés : vêtements de cuir, bijoux de fantaisie, produits alimentaires, boissons alcoolisées, meubles, appareils ménagers etc. dans la mesure où ils permettent la vente au détail régie par les dispositions réglementaires et lois en vigueur en Belgique. Communiquer avec M.K. Marketing, Stendrich, 59, B-4700 Eupen, Belgique; tél. : 32/87/55.82.01.

BELGIQUE — Une société belge est à la recherche d'exportateurs canadiens d'habits traditionnels et accessoires indiens et western. Communiquer avec M. Blondeaux, Quartier Sentinelle, 335, B-7300

Bossu, Belgique; fax: 32/65/78.10.94.

NÉPAL — Une grande maison d'importation cherche des fabricants canadiens de divers types de savon. Communiquer avec M.P. Shrestha, directeur général, Nepal Electric Trading (P.) Ltd., P.O. Box 5402, Kathmandu, Népal; tél. : 222417; fax : 977-1-227919; télex : 2716 WCSS NP.

NOUVELLE-ZÉLANDE — Une compagnie bien établie sur place désire s'approvisionner en produits adhésifs et décoratifs nouveaux pour vendre sur le marché local. S'adresser à Brett Henderson, Managing Director, Holdfast Manufacturing Ltd., P.O. Box 4206, Hamilton, Nouvelle-Zélande; tél. : (64-7) 847-5540, fax : (64-7) 847-0324.

Les habitations canadiennes au Japon (Suite de la page 3)

tomo, Marubeni, Nissho Iwai, ainsi que d'importants constructeurs d'habitations et entrepreneurs généraux comme Sweden House, Kanematsu, Selco Homes et Tokyu Home.

Expansion du marché

La déréglementation et l'évolution des goûts des consommateurs ont favorisé l'essor du marché de l'habitation importée au Japon ces dernières années. En 1995, les exportations canadiennes d'habitations préfabriquées ont augmenté de 139 %, pour s'établir à 131 millions de \$ CAN. Tout porte à croire qu'elles progresseront du double cette année encore.

La même tendance semble se dégager pour un large éventail de produits du secteur canadien de l'habitation, par exemple les fenêtres, les portes, les revêtements de sol et les escaliers. Même des fabricants canadiens de produits comme des accessoires de salles de bains, des échangeurs de chaleur et des systèmes d'aspirateur central commencent à s'établir sur le marché.

Suivre le courant

Les charpentes de bois de style nord-américain ont gagné en popularité au Japon l'an passé quand le tremblement de terre survenu à Kobe a démontré la résistance supérieure des habitations construites sur ces charpentes.

Les consommateurs et les constructeurs d'habitations ont commencé à porter une plus grande attention aux nombreuses autres caractéristiques des habitations construites à l'aide de poutres de 2 po sur 4 po (meilleure isolation, durabilité, flexibilité et rapidité de construction) et aux modèles d'habitation de style nord-américain.

En 1995, la construction d'habitations utilisant des poutres de deux pouces sur quatre s'est accrue de 15 %, le nombre de ces nouvelles habitations s'établissant à 74 000. Au premier semestre de 1996, elle a augmenté de 36,4 % par rapport au chiffre enregistré à la même période en 1995.

À titre de comparaison, les mises en chantier globales, qui s'établissaient à 1,47 million en 1995, se sont accrues de 9 % pendant les six

premiers mois de 1996.

Des entreprises canadiennes étaient là pour tirer parti de cet engouement. Outre les 29 membres du programme Canada Comfort Direct de la British Columbia Trade Development Corporation, plus de 120 fabricants canadiens de produits finis ou semi-finis pour la construction d'habitations exportent désormais avec succès vers le Japon.

Personnes-ressources

Les entreprises qui souhaitent obtenir plus de renseignements sur le marché de l'habitation au Japon peuvent communiquer avec M. Doug Bingeman, Direction du Japon, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Ottawa; tél. : (613) 995-1678, fax : (613) 943-8286.

On peut aussi se renseigner directement auprès de M. François Rivest, ambassade du Canada, Tokyo, Japon; tél. : (011-81-3) 3408-2101, fax : (011-81-3) 3470-7280/3479-5320.