

## **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)**

La Société canadienne d'hypothèques et de logement est une société d'État créée en 1946 pour promouvoir la construction de maisons neuves, la réparation et la modernisation des habitations existantes, et l'amélioration des conditions de logement et de vie. Aujourd'hui, son mandat couvre les domaines du financement de l'habitation, de l'aide au logement, de la promotion du secteur de l'habitation sur les marchés d'exportation, et du transfert de renseignements et de résultats de recherche. La SCHL profite de son titre d'organisme fédéral responsable du logement pour aider les entreprises canadiennes du secteur de l'habitation à profiter des débouchés sur les marchés internationaux.

La SCHL offre aux entreprises canadiennes du secteur de l'habitation les produits et les services suivants en matière de promotion du commerce international :

### **Accès aux marchés :**

- repérage et élimination des barrières non tarifaires au commerce, en assurant notamment le suivi de la demande d'homologation de la technique canadienne de construction à ossature de bois auprès des autorités allemandes.

### **Capacité d'exportation et préparation à cet égard :**

- recherches et études de marché, notamment sur les préférences et les besoins des consommateurs, et comparaison des codes et des normes du bâtiment appliqués dans les marchés prioritaires et en émergence;
- publication en allemand, en espagnol, en russe, en japonais et en coréen du guide intitulé *Construction de maisons à ossature de bois – Canada et le Glossaire des termes d'habitation*;
- formation et conseils offerts aux exportateurs et facilitation de la participation des entreprises canadiennes du secteur de l'habitation à des projets à l'étranger.

### **Développement des marchés internationaux :**

- services de jumelage et missions commerciales dirigées par la SCHL afin d'assurer la présence du secteur canadien de l'habitation aux foires commerciales internationales (p. ex., le Canada sera le « pays vedette » à la foire commerciale Baufach '99 en Allemagne, en octobre);

- mise sur pied d'une équipe chargée du marketing international composée de spécialistes de l'habitation au Canada qui présenteront des séminaires visant à promouvoir les systèmes et les techniques de construction utilisés au Canada auprès des membres du secteur de l'habitation des autres pays et d'autres auditoires clés;
- commercialisation et diffusion du savoir-faire de la SCHL en matière de financement résidentiel et d'assurance-prêt hypothécaire.

## **Société pour l'expansion des exportations (SEE)**

La Société pour l'expansion des exportations est reconnue comme chef de file lorsqu'il s'agit de fournir des solutions de pointe en matière de financement du commerce extérieur aux entreprises de toute taille, les aidant ainsi à réussir sur le marché mondial et à favoriser la prospérité au Canada.

Le mandat de la SEE consiste à encourager et à promouvoir, directement ou indirectement, le commerce d'exportation et la capacité des entreprises canadiennes de s'adonner à ce type de commerce, et de profiter des débouchés se présentant sur les marchés internationaux. La SEE vise à fournir des services de la plus haute qualité possible aux exportateurs canadiens. Elle poursuit les trois objectifs suivants pour accroître la capacité du Canada en matière de commerce :

- augmenter le nombre de petites et moyennes entreprises (PME) prêtes à exporter et améliorer leur accès au financement. La SEE possède et continue de développer des mécanismes efficaces qui lui permettent d'appuyer un nombre grandissant de PME au moyen de toute une gamme de produits et de services de pointe adaptés à leurs besoins.
- diversifier ses activités en s'intéressant aux marchés internationaux, notamment en appuyant les exportateurs tournés vers les pays en développement. La SEE aide les exportateurs à absorber les risques d'une façon plus marquée que les autres intermédiaires financiers. Elle vise à diversifier ses activités, en ce qui concerne tant les pays que les secteurs touchés, et à encourager les exportations vers des marchés que les prêteurs commerciaux peuvent considérer comme étant trop risqués.
- établir de solides partenariats avec d'autres intermédiaires des secteurs privé et public, afin de tirer le maximum des ressources existantes. La SEE reconnaît que pour offrir des solutions complètes à ses clients, elle doit établir des partenariats avec les banques et d'autres intermédiaires financiers (privés ou publics, au Canada ou à l'étranger).