

## Document d'information

### LES RELATIONS COMMERCIALES CANADA-KOWEÏT

Le Canada et le Koweït entretiennent de bonnes relations caractérisées par des liens commerciaux et financiers solides et bien développés. L'événement décisif de la relation a été notre participation à la guerre du Golfe qui a amené le Canada à resserrer ses liens avec le Koweït.

Avant la guerre du Golfe, et malgré la chute des échanges depuis les années du boom pétrolier, nous avons un commerce important avec le Koweït, et ces échanges ne cessaient de s'accroître. Nos exportations annuelles moyennes (30 millions de dollars) se composaient de bois d'oeuvre, de produits du papier, de produits chimiques industriels, d'automobiles et de pièces d'automobile, d'amiante, d'aliments préparés et de produits pour la santé. En 1990, nos exportations englobaient pour la première fois des quantités importantes de blé et d'orge. De plus, un certain nombre de firmes canadiennes d'ingénierie-conseil et de services ont pénétré ce marché. Au cours des dernières années, le Koweït est devenu une importante source de capitaux d'investissement pour le Canada.

Les exportations canadiennes au Koweït ont totalisé 335,9 millions de dollars en 1991 - un accroissement largement attribuable à un gros contrat de location d'avions. Mais nos exportations au Koweït en 1991 et 1992 ont effectivement atteint les niveaux de l'avant-Guerre. En 1993, le commerce bilatéral a atteint 34 millions de dollars, soit un accroissement de 24 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Autre signe encourageant, on note un intérêt de plus en plus marqué pour les biens et services canadiens, et il semble que les sociétés canadiennes fassent lentement une percée sur ce marché. Plus de 60 exportateurs canadiens ont des agents ou des représentants au Koweït, et ce pays compte pour plus de la moitié de la valeur des projets des sociétés canadiennes (valeur estimée à 4,2 milliards de dollars) dans la région du Golfe.

Les sociétés canadiennes de services ont décroché d'importants contrats dans des domaines comme la gestion des puits de pétrole, la lutte contre les incendies et la location de cinq avions destinés à Kuwait Airways. Au début de 1991, des contrats ont été signés pour deux plates-formes de forage incorporant des modifications au design local. Le secteur pétrolier offre des possibilités sur le plan de la construction de stations d'arrivée, y compris la fourniture des pipelines et des composantes forage et raffinage.

Des achats sont attendus dans d'autres secteurs dans lesquels le Canada a prouvé ses capacités d'exportation : éducation, soins médicaux, soins de santé, télécommunications, matériel de sécurité et services d'ingénierie-conseil. Les biens de consommation et les aliments sont aussi des secteurs prometteurs.