

doc
CA1
EA
C16
FRE
24 # 17
OCTOBRE
16, 2006
C.1

CANADEXPORT

~~LATEST ISSUE~~
~~DERNIER~~
~~NUMERO~~

www.canadexport.gc.ca

Volume 24 > Numéro 17
16 octobre 2006

DANS CE NUMÉRO > UN VOYAGE D'AFFAIRES À GAGNER GRÂCE À EDC >

Pour négocier avec l'oncle Sam...

L'industrie canadienne affiche un bilan très reluisant dans ses négociations avec le gouvernement américain : en 2005, plus de 700 exportateurs ont conclu avec Washington des contrats initiaux totalisant plus d'un milliard de dollars — une hausse de 12 % par rapport à 2004. La confiance des Américains envers la qualité de la production canadienne ainsi que notre approche et notre expertise en négociation de contrats y sont pour beaucoup.

Les contrats à barème de la General Services Administration (les « GSA schedules »), qui visent 53 catégories de produits et services, constituent un premier moyen de faire affaire avec l'oncle Sam (voir *CanadExport*, vol. 24, n° 16), mais ce n'est pas le seul.

Que sont les GWAC?

Les GWAC (Government-Wide Acquisition Contracts), qui visent exclusivement le secteur de la technologie, occupent aussi une place importante. Les fournisseurs de ce secteur peuvent se servir des contrats de la GSA, des GWAC ou des deux à la fois. Ces deux instruments diffèrent : les premiers exigent que les produits et services offerts soient disponibles sur le marché commercial et peuvent être négociés n'importe quand; les seconds n'ont pas cette exigence mais comportent une date limite pour la remise des soumissions.



Les SAP (Simplified Acquisition Procedures) représentent environ 11 % de la valeur totale des contrats signés par les firmes canadiennes. Elles sont employées pour les transactions de moins de 100 000 dollars.

voir page 3 - Le Canada brasse de grosses affaires

CanadExport passe à l'électronique!

À compter de novembre 2006, *CanadExport* sera distribué en format électronique par courriel.

Tout comme l'édition imprimée, le nouveau *CanadExport* couvrira l'actualité et les foires commerciales et fournira à toutes les deux semaines des renseignements sur les marchés et des conseils utiles. Il aura en outre un contenu élargi, sera diffusé plus rapidement et renfermera des liens vers d'autres sites comme InfoExport, Investir au Canada et ExportSource, ainsi que des liens directs vers les délégués commerciaux.

Pour en savoir plus, nos abonnés sont invités à surveiller cet encadré dans les prochains numéros. Pour recevoir *CanadExport* par courriel, ils sont priés de nous faire parvenir leur adresse électronique et leur numéro d'abonné à canad.export@international.gc.ca. Nous espérons que la lecture du nouveau *CanadExport* leur sera tout aussi agréable et profitable.



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada