

Le marché de la sécurité du territoire aux États-Unis

Des débouchés pour les entreprises canadiennes

Le département américain de la Sécurité intérieure (Department of Homeland Security — DHS), qui réunit 22 organismes du gouvernement américain, a maintenant un an. Le Département coordonne toutes les activités fédérales de lutte contre le terrorisme sur le territoire américain. Il travaille en collaboration avec les États et les gouvernements locaux dans les domaines de la détection, de la préparation, de la prévention, de la protection, de la réaction, du rétablissement et de la gestion d'incidents.

Une des grandes initiatives en cours au DHS porte sur l'établissement des politiques et des règles auxquelles le Département s'astreindra dans le cadre des marchés publics qu'il organisera pour obtenir les produits et les services nécessaires à l'exécution de son mandat.

La **Corporation commerciale canadienne** (CCC) estime que le DHS offre d'importantes occasions aux entreprises canadiennes prêtes à faire des efforts pour s'implanter sur le marché de la sécurité du territoire, aux États-Unis ou ailleurs. La CCC a mis en place une équipe spécialisée en sécurité, laquelle a pour mandat de développer les débouchés offerts par les gouvernements et les entreprises privées

qui voudraient acheter des produits et des services canadiens pour répondre à leurs besoins en ce qui concerne la protection de leur territoire national.

Comment une entreprise peut-elle déterminer les possibilités qu'offre le DHS? C'est facile si elle est inscrite à SourceCAN, à l'adresse www.sourcecan.com. En effet, une fois l'entreprise inscrite, les produits et services de cette dernière peuvent être jumelés à ceux figurant dans les appels d'offres du DHS. On peut trouver des renseignements supplémentaires sur les politiques et activités du DHS à l'adresse www.dhs.gov. Par ailleurs, on trouvera des renseignements utiles sur les propositions spontanées sur le site Web du DHS, à la page Working With DHS.

Deux sites Web non gouvernementaux, à savoir www.fcw.com et www.gcn.com, diffusent quotidiennement des articles sur les politiques et les marchés publics du DHS et d'autres organismes du gouvernement américain susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes actives dans le domaine de la sécurité. Nous suggérons aussi aux entreprises de consulter les appels d'offres appelées Broad Agency Announcements (BAA). Une BAA du DHS,

qui porte sur la science et la technologie, se trouve présentement à l'adresse www.bids.tswg.gov.

Alors, comment une entreprise canadienne active dans le domaine de la sécurité s'y prend-elle pour vendre ses produits ou services au DHS? Premièrement, elle doit savoir ce que le DHS veut acheter.

Deuxièmement, son produit ou son service doit satisfaire, voire dépasser, les exigences du DHS. Troisièmement, l'entreprise doit être inscrite au Central Contractor Registry (CCR). La CCC peut vous aider à vous inscrire. Il vous suffit de commu-

niquer avec Ron Linton, courriel : ron@ccc.ca.

Les entreprises intéressées doivent pouvoir répondre aux questions suivantes : « Vos installations ont-elles reçu une attestation sécuritaire? Qui sont vos clients au Canada? Êtes-vous un fournisseur agréé par la General Services Administration (GSA)? » La CCC peut également vous aider à vous faire inscrire sur une des listes des fournisseurs de la GSA (GSA Schedule). Les entreprises intéressées sont invitées à consulter le site Web de la CCC, à l'adresse www.ccc.ca et à cliquer sur « GSA ».

Pour plus de renseignements sur la façon dont la CCC peut vous aider à vendre vos services sur les marchés de la sécurité du territoire, aux États-Unis ou ailleurs, communiquer avec Norm Weir, à la CCC, tél. : (613) 995-3365, courriel : SecurityTeam@ccc.ca.

dans les pays en développement, mais aussi la prestation de soins de santé et l'offre de produits pharmaceutiques à ceux et celles dans le besoin. »

Maintenant que cette mesure législative est déposée, le gouvernement du Canada établira le cadre législatif complémentaire dès que possible. Tout au long de ce processus, le gouvernement continuera à solliciter l'avis et la participation de tous ceux qui contribueront à la réussite finale de cette initiative.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mona Fendo, Direction de la politique commerciale sur l'information et la technologie, MAECI, tél. : (613) 992-7260, courriel : mona.fendo@dfait-maeci.gc.ca.

Une reprise bien engagée

Essor des économies du Sud-Est asiatique

Le Sud-Est asiatique — qui comprend Brunéi Darussalam, la Birmanie, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam — est une des régions du monde où la croissance économique est la plus forte, et les perspectives de croissance économique à long terme y sont solides.

Les pays du Sud-Est asiatique se sont bien relevés de la crise économique de 1997. Par exemple, l'Indonésie et la Thaïlande ont en ce moment des monnaies beaucoup plus fortes. Les attentats du 11 septembre et le ralentissement de l'économie mondiale ont réduit la croissance du PIB de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), d'une moyenne de 6 % qu'elle était, à 2 % en 2001. Pourtant, certains marchés comme celui du Vietnam ont enregistré une forte croissance (6 %) en 2001. La région est de plus en plus intégrée à mesure que les pays collaborent sur les questions économiques et sociales au moyen du forum que constitue l'ANASE.

La croissance dans le secteur de la fabrication de produits alimentaires de l'ANASE crée de solides débouchés pour les ingrédients alimentaires, tandis que la

domination régionale croissante des grandes chaînes de supermarchés, notamment Cold Storage, Giant et Carrefour & Tesco ouvre des débouchés pour les fournisseurs canadiens de produits à étiquetage de marque ou portant des marques de distributeur.

La progression de la demande des consommateurs pour des produits alimentaires de style occidental et le fait de dépendre de l'importation de beaucoup de produits alimentaires font du Sud-Est asiatique un marché très intéressant pour les producteurs canadiens d'aliments et de boissons. Il y a des débouchés dans divers secteurs, des marchés de masse jusqu'aux



Thaïlande

marchés à créneaux haut de gamme, notamment ceux des vins de glace, des aliments fonctionnels et des aliments naturels, de la charcuterie, des grignotines et des ingrédients alimentaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Gordon Richardson, conseiller (agriculture et alimentation), haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 325-3200, téléc. : (011-65) 325-3294, courriel : george.richardson@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/sg.

Nouveau site Web du consulat général à Guangzhou

Le consulat général du Canada à Guangzhou a lancé officiellement son nouveau site Web (www.guangzhou.gc.ca), offert en français, en anglais et en chinois.

Ce nouveau site aidera le consulat général à mieux faire connaître ses programmes et ses services à ses clients

et partenaires dans le Sud de la Chine. Le consulat général continuera de procéder aux mises à jour de l'information, de façon à en assurer la pertinence.

Pour plus de renseignements, communiquer avec James Kim, consul et délégué commercial, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-

Le Canada lance une équipe virtuelle des TIC pour l'Asie du Sud-Est

Au mois de septembre 2003, le gouvernement du Canada a lancé une équipe virtuelle des technologies de l'information et des communications (équipe VTIC) à l'ASEAN Communications and Multimedia Expo 2003 (Salon 2003 des communications et du multimédia de l'ANASE), à Kuala Lumpur, en Malaisie.

L'équipe VTIC facilite l'échange de renseignements et la coopération en Asie du Sud-Est dans le but de mieux servir les entreprises canadiennes de TIC et d'aider les entreprises locales à se procurer les services et le matériel de télécommunications canadiens de la meilleure qualité. L'équipe VTIC se compose de spécialistes des TIC des ambassades, des hauts-commissariats et des consulats du Canada de la région.

« L'équipe VTIC du Service des délégués commerciaux du Canada est un prolongement du Service du gouvernement électronique du Canada. Elle permettra aux entreprises locales de la région de coopérer de façon plus étroite avec leurs partenaires et leurs mandants canadiens », de dire Ron Bollman, haut-commissaire intérimaire du Canada en Malaisie.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Neil Swain, Direction de l'Asie du Sud-Est, MAECI, tél. : (613) 992-0959, téléc. : (613) 944-1604, courriel : SEASE.TECH@dfait-maeci.gc.ca.

Médicaments abordables — suite de la page 1

preuve incitera d'autres pays industrialisés de par le monde à suivre notre exemple, a déclaré Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international. Ces modifications montrent que le Canada est fermement résolu à atteindre les objectifs du Programme de Doha pour le développement. »

« Notre but est de répondre à un problème humanitaire pressant, et nous avons collaboré avec les deux associations pharmaceutiques et les organisations non gouvernementales qui dispensent des soins de santé publique sur le terrain à l'élaboration d'une législation qui fera partie de la solution, a déclaré Allan Rock, ministre de l'Industrie. Cela dit, nous reconnaissons la nécessité de respecter les droits de

propriété intellectuelle essentiels à la mise au point de nouveaux produits et de nouvelles thérapies au Canada.

« Ces modifications à la législation canadienne marquent une étape importante en ce qui concerne la santé dans le monde et les droits de la personne, et nous espérons que les autres pays du G8 suivront notre exemple, a déclaré Bill Graham, ministre des Affaires étrangères. Comme l'affirmait la semaine dernière le secrétaire général des Nations Unies, Kofi Annan, le geste que nous posons aujourd'hui pourrait bien sauver des vies. Il s'agit d'une percée majeure au sein de la communauté internationale qui permettra non seulement la prévention du sida et d'autres maladies