

Le point sur le Plan d'action pour une frontière intelligente

Le 3 octobre 2003, le vice-premier ministre, John Manley, et le secrétaire américain à la Sécurité intérieure, Tom Ridge, se sont rencontrés à Toronto pour faire le point sur la mise en œuvre du Plan d'action pour une frontière intelligente. Cette réunion, la quatrième du genre, a permis de mettre en évidence les progrès importants réalisés à l'égard de la modernisation de la frontière canado-américaine depuis la signature de la Déclaration sur la frontière intelligente, le 12 décembre 2001.

Parce qu'ils reconnaissent l'importance des relations commerciales bilatérales entre le Canada et les États-Unis, la Déclaration et

le plan d'action en 30 points représentent l'engagement qu'ont pris les deux gouvernements de coopérer en matière de renforcement de la sécurité à la frontière tout en facilitant la circulation légitime des biens et des personnes.

À l'issue de leur rencontre à Toronto, MM. Manley et Ridge ont annoncé la tenue d'une réunion de représentants des milieux d'affaires américains et canadiens dans le cadre des consultations en cours sur la mise en œuvre des initiatives touchant la frontière intelligente. Au cours de cette réunion, qui a eu lieu le 13 novembre 2003, des membres du Comité consultatif binational, groupe représentatif de gens d'affaires canadiens et américains, ont discuté de questions liées à la mise en œuvre d'initiatives dirigées par les autorités douanières dans le cadre de l'Accord sur la frontière commune. Cette rencontre fait suite à la demande formulée en septembre 2002 par le premier ministre Chrétien et le président Bush relativement à l'élargissement du processus pour y inclure de nouveaux domaines de collaboration, dont la consultation étendue des milieux d'affaires sur des questions qui les concernent.

Parmi les progrès importants mis en relief dans le rapport publié à l'issue de la réunion du 3 octobre, signalons les suivants :

- l'expansion du programme EXPRES — le passage accéléré des marchandises à faible risque —, d'ici décembre 2003, à six nouveaux sites et à cinq nouveaux centres d'admission établis pour faciliter l'inscription au programme;
- l'expansion du programme NEXUS — le passage accéléré des personnes — à neuf nouveaux sites, d'ici décembre

2003, et à deux nouveaux centres d'admission;

- l'aboutissement des négociations sur une entente de principe touchant un accord bilatéral de coopération en matière de sciences et de technologie qui vise à protéger nos infrastructures essentielles communes et à améliorer la sécurité à la frontière.

MM. Ridge et Manley ont également fait état de certains progrès dans les discussions sur l'application de US-VISIT, le programme américain d'entrée-sortie, aux postes frontaliers canado-américains. Notamment, M. Manley a reçu l'assurance que les citoyens canadiens et américains ne seraient pas soumis à ce programme en vertu de la politique américaine actuelle. Les deux gouvernements se sont engagés à chercher de concert un moyen de mettre en œuvre US-VISIT en atténuant ses répercussions sur la circulation à la frontière et en réduisant la nécessité d'une infrastructure de sortie à la frontière canado-américaine.

Pour plus de renseignements au sujet du rapport d'étape sur la frontière intelligente et la collaboration canado-américaine à la frontière, consulter le site www.dfait-maeci.gc.ca/can-am.

Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/export.

Une nouvelle déléguée

— suite de la page 1

qu'a le Service des délégués commerciaux avec sa clientèle et je compte bien continuer à renforcer nos échanges avec le secteur privé et nos partenaires fédéraux et provinciaux. » Ces relations sont primordiales au moment où le Service des délégués commerciaux incorpore davantage la promotion du commerce, de l'investissement et de l'innovation dans ses activités quotidiennes. *

Conseils de l'administrateur sortant de la Banque africaine de développement

Roger Couture a un message pour les entreprises canadiennes : la Banque africaine de développement (BAfD) offre d'excellents débouchés sur un continent qui a besoin de l'expertise du Canada. M. Couture sait de quoi il parle : pendant les six dernières années, il a occupé le poste d'administrateur canadien à la BAfD. Retraité depuis septembre, il a parlé à CanadExport de la façon dont les nouvelles tendances et les réformes à la Banque rendent plus attrayantes les affaires avec la BAfD pour les Canadiens ayant des activités dans de multiples secteurs. Il fournit également quelques conseils pratiques de base pour la réussite.

La Banque africaine de développement est une banque multilatérale régionale qui s'occupe de promouvoir le développement économique et le progrès social des pays de la région qui en sont membres. Entre 1996 et 1999, les contrats d'approvisionnement des projets financés par la BAfD s'élevaient en moyenne à près d'un milliard de dollars par an.

À la banque, l'administrateur canadien représente à la fois les intérêts du Canada et ceux de quatre autres pays (Chine, Corée du Sud, Espagne et Koweït). En ce qui concerne les activités liées à l'approvisionnement, le rôle du bureau de l'administrateur canadien consiste à veiller à ce que les entreprises de ces cinq pays soient traitées équitablement par la Banque.

Performance du Canada

Au cours de la dernière décennie, les entreprises canadiennes ont obtenu en moyenne à peu près 4 % des contrats de la BAfD, dont la plupart ont été accordés à des sociétés de l'Est du Canada, en particulier au Québec. Cette tendance s'explique principalement par la langue française commune, affirme M. Couture, de même que par les relations que les entreprises québécoises ont instaurées avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI), deux facteurs qui les ont aidées à établir des relations en Afrique.

M. Couture signale que les entreprises canadiennes n'obtiennent pas un plus grand nombre de marchés de la BAfD en raison de leur tendance à mettre l'accent sur les services, alors que ce sont les travaux de génie civil qui fournissent les contrats les plus importants. Les meilleurs débouchés pour les Canadiens se trouvent dans les domaines de l'environnement, de l'énergie, de la gestion de l'eau et des eaux usées et de la foresterie, ainsi que du génie civil et des transports.

Nouvelles tendances

Dans de nombreux cas, la Banque recherche un cofinancement pour de tels projets. « Les sociétés — je parle des plus grandes comme SNC Lavalin, doivent se préparer à considérer la Banque comme un partenaire potentiel pour l'investissement, et pas seulement comme une source de financement », déclare M. Couture, qui ajoute que la BAfD peut maintenant compter sur une excellente capacité d'évaluation des risques.

M. Couture parle avec franchise des problèmes d'image de marque de la Banque. « Jusqu'à il y a environ une dizaine d'années, elle était très politisée et pas très bien gérée, mais depuis 1993, des réformes majeures ont apporté des améliorations considérables dans tous les domaines. »

Pour convaincre les entreprises de ne pas se soucier de l'ancienne réputation de la Banque et de profiter des occasions très réelles, il attire l'attention sur les nouvelles tendances, y compris l'intérêt plus grand que l'on porte aux secteurs « des services », où les Canadiens possèdent une grande expertise : la santé, l'éducation, les réformes stratégiques et la gouvernance, de même qu'aux préoccupations qui relèvent de plusieurs secteurs comme la réduction de la pauvreté, la gestion environnementale, l'intégration des questions relatives aux

femmes et les activités en matière de population.

Un autre attrait important réside dans notre taux de succès : environ 40 % des entreprises canadiennes obtiennent les contrats pour lesquels elles soumissionnent. « La réputation des entreprises canadiennes à la Banque est excellente, et celle-ci est très satisfaite des services qu'elles fournissent », affirme M. Couture.

Conseils pratiques

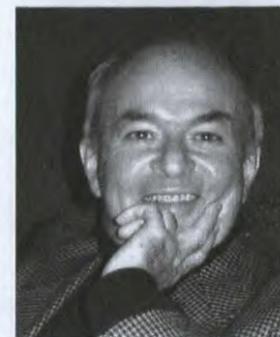
« Les entreprises doivent se rappeler que ce sont les pays emprunteurs eux-mêmes qui octroient les contrats, et non la Banque. Par conséquent, elles doivent maintenir une présence permanente dans le pays visé afin d'établir des relations et de mieux s'adapter aux réalités locales. »

Se trouver un bon partenaire devient de plus en plus important pour remporter un contrat, car plus de 60 % de ceux-ci sont désormais octroyés aux entreprises locales. « La concurrence s'intensifie, certes, indique M. Couture, mais si vous ne pouvez pas les vaincre,

joignez-vous à eux. Vous pouvez communiquer avec nos agents commerciaux du MAECI à l'étranger afin de trouver les partenaires appropriés. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec Marc Parisien, Direction du financement international, MAECI, tél. : (613) 996-6188, courriel : marc.parisien@dfait-maeci.gc.ca, Éric Pelletier, ambassade du Canada en Tunisie, tél. : (011-216) 71-104-134, courriel : eric.pelletier@dfait-maeci.gc.ca, ou François Arsenaull, le nouvel administrateur canadien de la BAfD, tél. : (011-216) 71-10-20-21, courriel : f.arsenaull@afdb.org.

Pour la version intégrale de cet article, voir le site Web www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport.



Roger Couture, administrateur sortant de la BAfD.

Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**
Rédactrice déléguée : **Yen Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquer avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version par courriel, consulter l'adresse Internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349