

Une affaire risquée!

Exporter aux États-Unis

L'économie américaine est dans une phase de relance fragile, qui pourrait être compromise par les récents scandales d'entreprises et un marché boursier aux allures de montagnes russes. Le marché américain est tout proche, certes, mais avant de vous y aventurer, apprenez à le connaître tout en protégeant vos affaires contre les risques accrus de l'exportation.

Vous devez en effet comprendre les conditions économiques de ce marché lucratif et voir comment diverses organisations canadiennes peuvent vous aider à exporter.

L'une de ces organisations est Exportation et développement Canada (EDC) qui vient de produire un guide facile à utiliser, intitulé *Faire affaire aux États-Unis – Guide à l'intention des exportateurs canadiens*.

Climat d'incertitude

Selon l'analyse d'EDC, les entreprises américaines ont du mal à se remettre de la récession de l'année dernière. Bon nombre de grandes sociétés ont augmenté massivement leur production pendant les beaux jours des années 90, pour se retrouver criblées de dettes à la fin du boom. Les ventes restent faibles et les marges bénéficiaires, maigres. De nombreuses entreprises américaines seront forcées de fermer ou de demander la protection de la loi sur les faillites.

Ce climat d'incertitude contribue à la perte de confiance que nous constatons sur le marché boursier. Il limite également la capacité d'emprunt des entreprises américaines, ce qui rend leur survie encore plus difficile. En 2001, plus de la moitié des demandes d'indemnisation présentées à EDC étaient attribuables à des déclarations de faillite d'entreprises américaines. Le guide d'EDC retrace ces demandes et dresse une liste (non exhaustive) des plus grandes faillites de sociétés ouvertes américaines survenues en 2002.

Exportations à la hausse

Malgré cette incertitude, les Prévisions à l'exportation semestrielles d'EDC, publiées en octobre, indiquent que les exportations

canadiennes à destination des États-Unis augmenteront de 1 % cette année, ce qui est une amélioration par rapport à la baisse de 3 % de l'an passé. Étant donné les projections d'accélération de la croissance économique américaine en 2003, les exportateurs canadiens pourraient bien voir leurs ventes aux États-Unis bondir de 8 %.

Les faillites sont souvent inattendues. C'est pourquoi l'assurance-comptes clients d'EDC devrait faire partie intégrante de votre stratégie d'exportation. Elle couvre jusqu'à 90 % de la valeur de votre contrat si l'acheteur, qu'il soit des États-Unis ou d'ailleurs dans le monde, ne paie pas. En outre, EDC peut vous aider à accroître votre fonds de roulement auprès de votre

banque et vous permettre d'offrir à vos acheteurs de meilleures modalités de paiement.

Pour en savoir plus, demandez votre exemplaire de *Faire affaire aux États-Unis – Guide à l'intention des exportateurs canadiens* en cliquant sur www.edc.ca/USguide ou en téléphonant au 1-866-260-4446. Ce guide pratique de 13 pages sur le marché américain est incontournable pour toute entreprise qui exporte ou qui songe à vendre aux États-Unis. ✱

Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis
 - Colloques sur le marché américain
- consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp

EXPO COMM 2003

MEXICO, MEXIQUE — 18-21 février 2003 — **EXPO COMM** représente l'événement le plus important dans le secteur des télécommunications, du sans fil et des technologies reliées à l'internet et au réseau de communication. L'an dernier, plus de 28 000 acheteurs et spécialistes sectoriels, dont 300 exposants venant de 17 pays, ont participé à l'événement. Selon les sondages effectués auprès des visiteurs, plus de 58 % des sociétés ont conclu des achats prévus dans les prochains mois à la foire.

Débouchés

Le secteur des télécommunications a connu un accroissement quatre fois plus important que le secteur de l'économie dans son ensemble au cours des huit dernières années. Le marché pour l'équipement et les services est évalué à plus de 5 milliards \$US annuellement, et cela pour les trois prochaines années. Les débouchés existent dans le domaine des communications mobiles et celui des lignes fixes. Avec l'accroissement prévu dans le secteur des services internet sans fil, les services de transmission des données offriront des occasions d'affaires intéressantes.

Participation

Les sociétés canadiennes sont invitées à se joindre au pavillon canadien. Les avantages de participer à la foire sous la bannière canadienne sont : service clé en main pour les exposants; conseils stratégiques par les agents de commerce de l'ambassade; présentation de vos produits à un colloque pour les gens d'affaires mexicains; session d'information sur les stratégies d'entrée sur le marché mexicain; réseautage avec les sociétés mexicaines; plus grande visibilité pour les sociétés novices à l'exportation dans la région.

L'espace est offert selon l'ordre d'arrivée.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Gilles Tassé, délégué commercial, MAECI, courriel : gilles.tasse@dfait-maeci.gc.ca ou M. Marco Rodriguez, agent de commerce, ambassade du Canada au Mexique, courriel : marco.rodriguez@dfait-maeci.gc.ca ou cliquer sur www.expocomm.com/latin/ ✱

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

Orientation vers la TI en éducation à Hong Kong

Suite au discours d'orientation du chef du gouvernement de la Région administrative spéciale de Hong Kong, prononcé en 1997, une stratégie quinquennale a été formulée en vue d'appliquer la technologie de l'information (TI) à l'éducation. La stratégie, amorcée en 1998, est maintenant entrée dans sa dernière année. Maintenant qu'est achevé l'établissement de l'infrastructure de la TI dans les écoles de Hong Kong, l'étape suivante est d'assurer l'application réelle de la TI à l'apprentissage, à l'enseignement et à la gestion des écoles.

Conformément aux priorités de Hong Kong en matière d'éducation, le Canada a signé en 2001 un protocole d'entente prévoyant la coopération dans le développement du portail du gouvernement de Hong Kong pour l'éducation, portail appelé « Hong Kong Education City Limited » (HKECL).

Le HKECL, qui contient une infrastructure stratégique comme soutien des réformes de l'éducation, est une source de références, une vitrine de ressources exceptionnelles dans le domaine de l'apprentissage, un centre communautaire pour les professionnels de l'éducation, un centre électronique d'exposition de produits du domaine de l'éducation et un facilitateur du marché de l'éducation.

Au nombre des projets à venir du HKECL figurent : www.readingland.net pour favoriser la lecture et offrir un centre d'apprentissage de la TI, des livres pour enfants et un campus pour l'anglais; un forum de l'éducation et des ateliers; et des projets et des manifestations autonomes.

Industrie Canada et le consulat général du Canada à Hong Kong ont organisé deux vidéoconférences pour faire connaître les technologies canadiennes de l'éducation

à des porte-parole clés du HKECL. Dix entreprises spécialisées dans les cours d'anglais comme langue seconde, dans les systèmes de gestion de contenu, dans l'enseignement en ligne et dans le contenu de l'enseignement multimédia ont participé aux deux conférences. Une autre conférence est prévue pour les mois qui viennent.

Les entreprises canadiennes qu'intéressent les possibilités mentionnées ci-dessus concernant le contenu, les projets, les débouchés commerciaux et les comarques peuvent cliquer sur le site internet du HKECL à : www.hkedcity.net

Pour plus de renseignements

sur la participation à de futures vidéoconférences, on peut contacter M^{me} Norma Domenech, agent de promotion commerciale, Industrie Canada, tél. : (613) 946-9943, téléc. : (613) 946-2170, courriel : domenech.norma@ic.gc.ca ou M^{me} Kitty Ko, agent de commerce, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7448, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : kitty.ko@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/hk ✱



Le marché japonais de la sécurité de la TI

Le marché japonais de la sécurité de la technologie de l'information (TI) est en croissance depuis le milieu des années 1990; on prévoit que la valeur du marché global du matériel et des services de sécurité va augmenter de plus de 30 % par an et atteindre 2,6 milliards de dollars d'ici 2005.



l'énorme potentiel du marché japonais sont invitées à participer à l'exposition canadienne des solutions de sécurité (Canadian Security Solutions Showcase), qui aura lieu à Tokyo, le 25 février 2003.

Cette exposition permettra aux entreprises de sécurité de la TI de décrire leurs produits et leurs services et d'avoir un stand à une réception de réseautage à l'ambassade du Canada à Tokyo.

La clientèle visée sera principalement les firmes japonaises qui s'occupent d'assurer la représentation pour des produits étrangers du domaine de la TI ou qui souhaitent travailler en collaboration avec des développeurs canadiens de solutions de sécurité

ou être les représentants au Japon pour des produits canadiens. Le recrutement de la clientèle sera assurée par l'ambassade du Canada à Tokyo, en collaboration avec les associations japonaises de la TI. Les entités ciblées sont les revendeurs, les agents, les détaillants, les distributeurs, les développeurs en commun, les maisons de commerce et les représentants de grandes firmes telles que Hitachi, Fujitsu et Toshiba.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada collaborent étroitement avec l'Association canadienne de technologie de pointe pour offrir aux entreprises canadiennes la possibilité de faire la promotion de leurs produits du domaine de la sécurité.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Lyne-Marie Tremblay, déléguée commerciale, Direction du Japon; tél. : (613) 996-2460, courriel : lyne-marie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka ✱