

Mission de géomatique aux États-Unis

STENNIS, MISSISSIPPI — les 24 et 25 février 2005 — Le consulat général du Canada à Atlanta, en collaboration avec Industrie Canada, organise actuellement une mission à la base de la NASA à Stennis. Cette mission aura pour objet la géomatique, les systèmes d'information géographique, les sciences géospatiales, les technologies océanologiques, ainsi que le partenariat dans le domaine de la science et de la technologie.

La base de la NASA à Stennis est le plus grand centre de géomatique des États-Unis, sinon dans le monde. Cette base est le lieu où s'exécutent les fonctions de géomatique de la NASA, du Naval Oceanographic Office des États-Unis et de la National Oceanic and Atmospheric Administration.

Le partenaire de la mission est la Mississippi Enterprise for Technology (MSEFT), groupement de 45 entreprises et instituts de recherche du domaine de la géomatique. La mission aura pour objet de faire la promotion des alliances stratégiques, des coentreprises, de la



Photo : John C. Stennis Space Center

La Stennisphere du John C. Stennis Space Center regroupe les fonctions de géomatique de la NASA.

concession de licences dans le domaine de la technologie et des échanges de résultats de travaux de recherche entre le Canada et les entités membres de la MSEFT et d'autres organismes ayant leur siège à Stennis.

Les participants canadiens pourront présenter de brefs exposés et avoir au moins trois rencontres avec des représentants d'entreprises américaines susceptibles de devenir des partenaires. Il n'y a pas de droits de participation à payer. Cependant, les entreprises assumeront

elles-mêmes les dépenses ayant trait aux déplacements, au logement et aux repas. Le transport local lié à la mission sera offert.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Steve Adger Flamm, agent principal de promotion commerciale, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, téléc. : (404) 532-2050, courriel : steve.flamm@international.gc.ca, site Web : www.atlanta.gc.ca.

Approvisionnement public

VANCOUVER — du 15 au 17 novembre 2004 — Pour la première fois, des cadres responsables de l'approvisionnement et des fournisseurs provenant du Canada, des États-Unis, du Mexique et d'autres pays d'Amérique latine seront réunis à la **Conférence des Amériques sur l'approvisionnement public fédéral**. La Corporation commerciale canadienne et la General Services Administration des États-Unis organisent cette activité.

Des conférenciers de chaque gouvernement présent ainsi que des maîtres d'œuvre parleront de la gestion et du fonctionnement de l'approvisionnement dans leur pays. Ils présenteront également de l'information sur les futurs programmes et besoins en la matière, notamment ceux de la Colombie-Britannique en prévision des Jeux Olympiques d'hiver de 2010.

Voici les principaux sujets qui seront abordés : l'approvisionnement dans le domaine de la défense et de la sécurité, le traitement des affaires avec les gouvernements civils et les aspects juridiques des marchés publics.

À l'occasion de la conférence, les participants pourront organiser des rencontres particulières avec les représentants des organismes gouvernementaux et les maîtres d'œuvre qui seront sur place. **Pour de plus amples renseignements** ou pour l'inscription, consultez le site www.fgpc2004.com.

Sud-Est asiatique

— suite de la page 1

« Le fait est que les marchés de l'Asie du Sud-Est, plus précisément les marchés des pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), soit la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines, l'Indonésie et Singapour, comptent parmi les plus ouverts du monde. Et si la Chine attire plus d'investissement étranger direct (IED) en chiffres absolus, le Sud-Est asiatique continue de recevoir sa part. Lorsque l'on tient compte du produit intérieur brut (PIB), la Malaisie, le Vietnam et Singapour reçoivent tous une part de l'IED mondial comparable ou supérieure à celle de la Chine, ajoute M. Simmons. »

De récentes enquêtes, dans le cadre desquelles on a demandé à des entrepreneurs japonais de nommer les dix destinations de l'IED les plus prometteuses quant à la fabrication, révèlent que cinq d'entre elles se trouvent en Asie du Sud-Est. « Et ce, à juste titre, renchérit M. Simmons, car la force économique actuelle de l'Asie du Sud-Est repose sur la structure des échanges en Asie, où la Chine fait gonfler la demande de matières premières et d'intrants asiatiques de toutes sortes. Ainsi, l'Asie du Sud-Est devient un maillon de la chaîne d'approvisionnement mondiale. »

Tout cela crée des occasions d'affaires pour les exportateurs et les investisseurs canadiens, particulièrement dans les secteurs où le Canada excelle, comme les technologies d'information et de communication, les services environnementaux, la biotechnologie et l'aérospatiale. « C'est avec un certain sentiment d'urgence, explique M. Simmons, que l'Indonésie, le Vietnam, la Thaïlande et les Philippines tentent d'accélérer la réalisation de projets de développement d'infrastructures retardés depuis longtemps, notamment de ports, d'aéroports, de réseaux ferroviaires, d'installations de production d'électricité, d'infrastructures hydrauliques et d'infrastructures de télécommunications. »

« En outre, poursuit M. Simmons, les fabricants de la région du Sud-Est asiatique commencent à moderniser et à agrandir leurs installations, créant ainsi une demande de machines, de matériel et de services. De grands groupes d'entreprises



élargissent leurs assises régionales par l'intermédiaire de fusions et d'acquisitions, ce qui crée des économies d'échelle et des circuits de distribution propices à l'activité économique. »

Il est certain que les marchés de la région du Sud-Est asiatique présentent de nombreuses différences, et les stratégies commerciales doivent en tenir compte. Un modèle d'expansion commerciale couronné de succès en Malaisie ne pourra pas être utilisé en Thaïlande ou aux Philippines, par exemple. « Il va sans dire que Singapour et l'Indonésie offrent des occasions d'affaires tout à fait différentes, ajoute M. Simmons. Enfin, il reste du travail à faire au sein des pays de l'ANASE afin de mieux intégrer les économies de l'Asie du Sud-Est, de façon à tirer plein avantage de ce qui constitue, dans l'ensemble, un marché appréciable et dynamique caractérisé par des ressources de matières premières considérables et par une forte demande des consommateurs. »

Les entreprises qui planifieront avec soin leur stratégie et qui adopteront une approche ciblée pourront remporter du succès sur les marchés de l'Asie du Sud-Est. Le succès remporté sur ces marchés permettra aux entreprises de saisir d'autres occasions d'affaires, peut-être plus importantes, partout dans la région.

EDC à la rescousse

Quiconque fait affaire sur un marché en éclosion s'expose à des risques, et l'Asie du Sud-Est n'échappe pas à la règle. Pour les exportateurs et les investisseurs canadiens, ces risques sont amplifiés par la distance. C'est ici qu'EDC entre en

jeu, avec ses services de financement et de gestion des risques et sa présence sur le terrain.

EDC offre, entre autres, des services de crédit à l'exportation, d'assurance contre les risques politiques, de garantie de bonne exécution et de prêts aux acheteurs étrangers de produits et services canadiens. De sa base d'opération à Kuala Lumpur, EDC peut aussi collaborer étroitement avec les bureaux commerciaux établis dans les missions canadiennes, les banques des pays de l'ANASE, les maîtres d'œuvre de projets et d'autres acheteurs et emprunteurs de la région dans le but de faciliter leurs transactions avec des entreprises canadiennes.

« Vu du Canada, le marché asiatique peut sembler bien grand et bien complexe. Il est difficile, peut-être impossible, d'y remporter le succès escompté sans une approche ciblée et beaucoup de persévérance, prévient M. Simmons. »

« Au golf, il est important, au moment de frapper son coup de départ, de viser le centre et de prévoir son prochain coup. Il en va de même lorsque l'on veut tirer profit d'occasions d'affaires en Asie. En visant le centre, soit l'Asie du Sud-Est, on se retrouve en position idéale pour observer plus clairement les occasions d'affaires offertes ailleurs dans la région, conclut M. Simmons. »

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Rob Simmons, directeur régional, EDC Kuala Lumpur, tél. : (011-603) 2718-3366, téléc. : (011-603) 2718-3313, courriel : rsimmons@edc.ca, site Web : www.edc.ca.

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On 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.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication n° 40064047
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), C/Can
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

CanadExport