



Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : commerce@dfait-maeci.gc.ca Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

L'occasion d'habiller le Midwest américain

Marché des vêtements pour femmes

CHICAGO — 23-26 mars 2002 — Voulez-vous que votre entreprise canadienne de vêtements pour femmes pénètre bientôt le marché américain? Avez-vous besoin de plus de renseignements pour décider de la stratégie à adopter pour pénétrer ce marché? Voulez-vous obtenir des tuyaux d'experts de l'industrie ou trouver un représentant local?

Dans l'affirmative, le consulat général du Canada à Chicago (www.can-am.gc.ca/

chicago) vous invite à participer à sa mission de repérage de représentants de vêtements pour femmes le mois prochain dans le cadre de StyleMax (www.mmart.com/stylemax), le salon de l'industrie des vêtements pour femmes. C'est la quatrième année que le Consulat général accueille la mission, couronnée de succès l'an dernier.

La mission vise les fabricants canadiens de vêtements pour femmes qui sont à la

recherche d'un représentant local pour le Midwest américain. Elle se compose d'une séance d'information avec des experts de l'industrie, permet aux entreprises participant au salon StyleMax d'avoir accès à un stand et prévoit une réception où vous pourrez établir des contacts locaux.

La date limite pour s'inscrire est le 20 février. Les demandes d'inscription feront l'objet d'une présélection et seront traitées dans l'ordre de leur réception.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale, tél. : (312) 327-

3624, courriel : ann.rosen@dfait-maeci.gc.ca ou M^{me} Holly Inoshita, adjointe commerciale, tél. : (312) 616-1870, poste 3353,

courriel : holly.inoshita@dfait-maeci.gc.ca consulat général du Canada à Chicago. ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Carrefour États-Unis ».)

nous avons convenu d'un plan d'action audacieux qui permettra aux personnes et aux marchandises de circuler entre nos deux pays de la façon la plus sécuritaire et la plus efficace qui soit, a déclaré le Vice-Premier Ministre. Ce plan d'action améliorera la coordination et le partage des technologies et des renseignements qui sont essentiels à notre sécurité mutuelle et au renforcement du commerce transfrontalier qui s'opère au sein de la relation commerciale binationale la plus importante au monde. »

On trouvera cette déclaration, le plan d'action et un document d'information sur le site internet du MAECI : www.dfait-maeci.gc.ca/anti-terrorism/can-us-border-f.asp

Pour information, joindre M. Chris Gregory, MAECI, tél. : (613) 944-6466. ✪

Déclaration sur la frontière intelligente

Suite à l'article spécial sur la frontière canado-américaine paru dans l'édition du 17 décembre dernier de CanadExport, voici les faits nouveaux sur la frontière.

Le 12 décembre 2001, M. John Manley, vice-premier ministre et ministre de l'Infrastructure et des Sociétés d'État et auparavant ministre des Affaires étrangères et président du Comité ministériel spécial du Cabinet sur la sécurité publique et l'antiterrorisme, et M. Tom Ridge, gouverneur et directeur du Bureau de la sécurité du territoire des États-Unis, ont signé une déclaration sans précédent en vue de créer une frontière intelligente entre les États-Unis et le Canada pour le XXI^e siècle.

La Déclaration sur la frontière intelligente expose un plan d'action en 30 points, qui vise à déceler et à éliminer conjointement les risques pour la sécurité tout en accélérant de façon efficace la circulation légitime des personnes et des marchandises de part et d'autre de la frontière canado-américaine. Le plan s'articule autour de quatre grands axes : la circulation sécuritaire des personnes, la circulation sécuritaire des biens, la création d'une infrastructure sécuritaire, et l'accroissement de la coordination et du partage des renseignements entre le Canada et les États-Unis.

« Au titre de notre engagement soutenu envers la création d'une frontière intelligente,

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis (www.can-am.gc.ca)... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

Avec un budget annuel d'environ 12,5 milliards \$US, la Federal Aviation Administration (FAA) offre aux fournisseurs canadiens de l'aérospatiale de nombreux débouchés dans le domaine des approvisionnements gouvernementaux.

Fonctions de la FAA

Sous l'égide du département des Transports, la FAA, qui compte 49 000 employés, est chargée de réglementer la sécurité et la protection aériennes, d'assurer l'utilisation efficace de l'espace aérien, de favoriser le

propositions non sollicitées de produits ou de services particuliers ne sont pas découragées, mais moins de 1 % est financé.

Exemples des achats de la FAA

Produits et services

- systèmes et services de contrôle de la circulation aérienne
- radars et systèmes d'observation météo
- aides à la navigation et à l'atterrissage
- équipement et services de technologie de l'information et des communications
- systèmes de surveillance.

La Federal Aviation Administration des É.-U. (FAA)

Les affaires avec la FAA

Article tiré d'un exposé de M. Brian S. Isham (directeur des marchés, bureau des acquisitions, FAA) à un colloque spécial de la Corporation commerciale canadienne tenu à Montréal en novembre dernier sur la manière de faire des affaires avec le gouvernement fédéral américain.

commerce aérien et l'aviation civile, et d'apporter son soutien aux besoins des États-Unis en matière de défense nationale.

La FAA effectue ses approvisionnements et acquisitions à partir de son siège de Washington, D.C., de ses sept bureaux régionaux, de son centre aéronautique d'Oklahoma City, et de son centre technique d'Atlantic City, dans le New Jersey.

Les contrats de la FAA, en valeur monétaire, sont attribués dans une proportion de 80 % par l'administration centrale, mais 75 % des contrats (de plus de 25 000 \$) sont attribués par les bureaux régionaux et les centres. Sur cette dernière proportion, 70 % des contrats et 84 % de la valeur des contrats sont attribués en régime de concurrence — 40 % sont des marchés à forfait, et 60 % des contrats sur dépenses contrôlées.

Acquisitions de la FAA

En 1981, une importante initiative a été lancée en vue de moderniser le système national de l'espace aérien (National Airspace System — NAS). Plus de 100 programmes de modernisation, dépassant 2,5 milliards \$US par an, sont gérés à Washington, D.C. La plupart offrent d'importants débouchés en sous-traitance.

La FAA encourage les fournisseurs canadiens à offrir leurs produits et leurs services à ses agents d'approvisionnement, en particulier à ses agents principaux des produits intégrés si le programme est au stade de la planification ou de la définition, et à ses agents des contrats si le programme est au stade de l'approvisionnement. Les

Processus d'approvisionnement

En novembre 1995, la FAA a reçu la mission de mettre au point et d'appliquer un système de gestion des acquisitions (Acquisition Management System — AMS) qui réponde aux besoins particuliers de l'organisme et lui permette d'effectuer des achats plus économiques et plus rapides d'équipement et de matériel. L'objectif de cette réforme du processus d'approvisionnement était de réduire le temps et le coût des acquisitions de produits, de services nouveaux, de permettre une application plus rapide des nouvelles technologies et de réduire le coût d'approvisionnement tant pour la FAA que pour l'industrie.

L'AMS offre un processus simplifié et plus souple qui met l'accent sur la relation de partenariat entre clients, utilisateurs et fournisseurs. Ses principales caractéristiques sont les suivantes : préférence pour les systèmes de série; communication avec le vendeur ou fournisseur pendant toute la durée du processus d'approvisionnement; importance accordée à l'analyse des prix plutôt qu'à l'analyse des coûts, ce qui réduit les besoins de données sur les coûts; importance de la concurrence.

L'AMS utilise deux méthodes d'approvisionnement : la méthode complexe et non commerciale, qui correspond à des produits et des services complexes, d'une valeur élevée, comportant des travaux de développement et à caractère non commercial; la méthode commerciale et simplifiée, qui est utilisée pour l'achat de

DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, internet : www.ccc.ca

produits et de services commerciaux moins complexes, d'une valeur moins élevée et à court terme.

La FAA a pour politique d'acheter des produits et des services auprès des fournisseurs qui offrent la meilleure valeur; et quand la concurrence est négligeable, les achats de moins de 10 000 \$US peuvent se faire auprès d'un fournisseur unique.

Pour amorcer le processus d'acquisition, la FAA émet trois types de demande de renseignements pour la sélection (Screening Information Requests — SIR) : renseignements sur la compétence; renseignements pour la sélection; et demande d'offres. L'objet de la SIR est d'obtenir certains renseignements qui permettront à la FAA de déterminer en fin de compte le soumissionnaire qui offre la meilleure valeur, de faire son choix et d'attribuer le contrat.

Où trouver des renseignements

Pour des renseignements sur le processus d'acquisition et les prochains achats de la FAA : www.faa.gov (page d'accueil de la FAA). ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Vente à l'exportation et gestion de contrats ».)