



# 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](mailto: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.

## Vin de Combret aux É.-U.

— Suite de la page 1

Il a fallu à M. Combret un an pour concevoir et installer le Domaine Combret Estate Winery ([www.combretwine.com](http://www.combretwine.com)), et en 1994, l'établissement de six employés a remporté le premier prix pour son Riesling 1993 au concours de Bordeaux, en France. Chaque année depuis lors, le domaine a gagné des prix au prestigieux concours international « Chardonnay du Monde » en France.

« Ce concours est au vin ce que la Coupe du monde est au football, » explique M. Combret avec un sourire. « Je crois volontier que notre succès à ces concours a probablement contribué à établir la réputation internationale du Canada comme producteur de vins fins. »

### L'exposition « Taste of Canada »

Tandis que son domaine produisait des vins primés, M. Combret explorait patiemment le marché au sud de la frontière avec l'aide de M. Doug McCracken, agent de l'expansion des affaires au consulat général du Canada à Seattle.

« J'ai pensé que les amateurs de vin de la Enological Society of the Pacific Northwest pourraient nous aider, explique M. McCracken. J'étais convaincu qu'il suffi-

rait qu'ils goûtent aux vins de la Colombie-Britannique pour qu'ils s'en fassent les chantres! ». Aussi, au nom d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du consulat général du Canada à Seattle, a-t-il invité les viticulteurs de la Colombie-Britannique à participer à l'exposition « Taste of Canada », qui s'inscrivait dans le cadre d'un programme de lancement des vins canadiens, le 9 janvier dernier.

Tout s'est passé comme M. McCracken l'avait prévu. Les quelque 250 amateurs de vins ont ainsi pu déguster les vins du Domaine Combret et des exploitations viticoles Gehringer Brothers Estate Winery, Gray Monk Estate Winery, Hester Creek Estate Winery, Mission Hill Family Estate, Saturna Island Winery, Summerhill Estate Winery et Tinhorn Creek Vineyards.

« Nous allons certainement organiser à nouveau une exposition comme « Taste of Canada », dit M. McCracken, mais il faut choisir le bon moment. Maintenant qu'il y a une plus grande demande de vins canadiens chez les consommateurs, nous pouvons concentrer nos efforts sur la commercialisation elle-même. Jusqu'à maintenant, les détaillants américains n'étaient pas certains que les viticulteurs canadiens

Voir page 9 – Vin

## Accord international sur le vin

Le 18 décembre 2001, suite à l'Accord de reconnaissance mutuelle des pratiques œnologiques signé à Toronto par le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada, M. Lyle Vanclief, les producteurs de vin canadiens sont plus près de voir leurs vins sur la table d'un plus grand nombre de consommateurs en Australie, au Chili, en Nouvelle-Zélande et aux États-Unis.

L'accord signé par ces pays connus collectivement sous le nom de groupe des Producteurs de vin du Nouveau Monde (PVNM) facilitera le commerce international du vin à ces pays par la reconnaissance des autres signataires des règlements concernant les pratiques œnologiques propres à chacun.

« Les producteurs de vin canadiens ont travaillé extrêmement fort au cours de la dernière décennie pour améliorer la qualité de leurs vins et se tailler une réputation internationale mettant le Canada au rang des nations productrices de grands vins, a souligné M. Vanclief.

M. Vanclief et le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, ont tous deux exprimé l'espoir que tous les pays producteurs et importateurs de vin adhèrent bientôt à l'accord.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Julie McGihon, direction des communications, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-1763, courriel : [mcgihonj@em.agr.ca](mailto:mcgihonj@em.agr.ca)

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

## Explorez les débouchés à New York en mai

La prochaine mission commerciale d'Équipe Canada Atlantique se rendra dans trois mois à la ville de New York, la plus grande agglomération urbaine des États-Unis.

Pour s'inscrire à la mission de mai ou pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec le représentant responsable de votre province ou bien avec le secrétariat d'Équipe Canada Atlantique, courriel : [teamcanadaatlantic@acoa-apeca.gc.ca](mailto:teamcanadaatlantic@acoa-apeca.gc.ca) ou tél. : (902) 566-7488.

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

La Corporation commerciale canadienne

## Le Canada un allié puissant pour vos exportations

Qualité, performance et innovation sont autant de caractéristiques qui motivent la demande de produits et de services canadiens dans le monde. Les acheteurs internationaux savent que les solutions canadiennes offrent une valeur exceptionnelle. Toutefois, les défis et les incertitudes liés à la gestion d'achats internationaux peuvent rebuter. La recherche de fournisseurs canadiens qualifiés, l'orientation dans le dédale des règlements, la gestion des contrats et la garantie des performances haut de gamme peuvent représenter une lourde tâche. Pour obtenir des réponses et le soutien dont ils ont besoin pour gérer les achats canadiens, les acheteurs internationaux expérimentés font appel à la Corporation commerciale canadienne (CCC) — les spécialistes canadiens des contrats à l'exportation.

### Les spécialistes canadiens des contrats à l'exportation

Les atouts de la CCC sont ses compétences en gestion et sa connaissance du marché mondial. Les acheteurs potentiels qui lui font confiance ont à leurs côtés un partenaire chevronné capable de négocier des contrats avantageux et de prendre en charge tous les aspects de leur gestion. Une fois l'accord finalisé, la CCC peut offrir à l'acheteur une garantie particulière cautionnée par le gouvernement pour assurer l'exécution du contrat.

Les connaissances spécialisées de la CCC sont particulièrement précieuses pour aider votre acheteur à mettre au point des accords complexes dans des secteurs où les entreprises canadiennes sont à la pointe de l'innovation. Nos professionnels de l'exportation ont l'expérience de l'élaboration d'accords de vente de produits perfectionnés d'aérospatiale et de défense, de technologies environnementales avancées, de grands projets de conception et de construction d'infrastructures, de produits performants dans le secteur de l'information et des communications et de solutions de pointe dans

le domaine de l'énergie et des ressources naturelles.

### Faire alliance avec la CCC

Si votre client éventuel s'assure la collaboration de la CCC pour acheter des produits et des services canadiens, nous pouvons lui faciliter la tâche de deux manières différentes :

- soit en qualité d'entrepreneur principal, nous signons des contrats pour le compte des fournisseurs canadiens, ce qui garantit leur exécution complète et satisfaisante;
- soit en qualité d'agent d'approvisionnement, nous travaillons avec des acheteurs étrangers pour leur faciliter l'accès à des biens et à des services canadiens de qualité et gérer leurs achats au Canada.

### Une longue expérience

La CCC est le spécialiste canadien des contrats d'aérospatiale et de défense. La CCC est actuellement au 19<sup>e</sup> rang des plus importants fournisseurs du Département de la Défense américain (DoD). Les ventes canadiennes au DoD sont régies par l'Accord sur le partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis (DPSA), accord dont la CCC assure la gestion depuis 1956. La CCC s'occupe également des principaux accords canadiens de passation de marchés avec l'agence spatiale américaine NASA. Les entreprises canadiennes qui vendent des biens ou des services de plus de 100 000 dollars américains au DoD doivent impérativement passer par la CCC.

La CCC est spécialisée dans les ventes aux gouvernements étrangers. À ce jour, nous avons participé aux achats de quelques-unes des plus grandes organisations internationales au monde, dont les Nations Unies. Nous avons élaboré des contrats couronnés de succès pour des projets financés par des institutions financières internationales comme la Banque mondiale, avec l'appui de nos experts hautement qualifiés.

### La CCC fait office d'entrepreneur principal international

La CCC élabore des stratégies spécialisées de vente et de passation de marchés pour vos acheteurs internationaux, notamment pour ceux qui travaillent à tous les échelons du gouvernement. Lorsque la CCC joue le rôle d'entrepreneur principal, elle prodigue à vos acheteurs un soutien précieux :

- en évaluant les capacités administratives, techniques et financières des fournisseurs
- en s'assurant que le prix payé par l'acheteur est compétitif
- en structurant et en négociant les contrats
- en garantissant l'exécution des contrats
- en assurant tout le travail de suivi et d'administration du contrat, dont les fonctions de médiation, de vérification et de liquidation

En qualité d'entrepreneur principal, la CCC se charge de l'exécution et du suivi de chaque phase de l'opération d'exportation, pour veiller à ce que les modalités du contrat soient respectées. Ce service simplifie grandement le processus d'administration des contrats pour les fournisseurs comme pour les acheteurs.

Voir page 12 – La CCC

## 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](http://www.ccc.ca)