

AI
A
168
31/89
CS

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 2

LE 31 JANVIER 1989

L'informatique, un marché gigantesque aux E.-U.

Nommez un produit; n'importe lequel -- lunettes sous-marines, bateaux de guerre ou brouettes -- votre plus grand acheteur aux Etats-Unis sera probablement le gouvernement fédéral. A lui seul, ce marché gigantesque absorbe entre et 12 % de tous les achats des Etats-Unis. Il y a donc lieu de s'étonner que les exportateurs canadiens l'aient pratiquement négligé jusqu'ici. Mais aujourd'hui, l'Accord de libre-échange a augmenté le nombre de contrats du gouvernement

américain pour lesquels nous pouvons soumissionner. Jusqu'au 1er janvier dernier, les entreprises canadiennes ne pouvaient entrer en lice, quant aux contrats en dehors de la Défense, que pour des montants supérieurs à 171 000 \$. Cela est maintenant réduit à 25 000 \$, d'où les perspectives offertes par un nouveau marché de 3 milliards de dollars (avant l'Accord de libre-échange, les Canadiens pouvaient cependant soumissionner pour les contrats de la Défense

lorsqu'ils dépassaient 25 000 \$). D'autre part, on prévoit que le libre-échange donnera la vedette aux industries spécialisées dans les ordinateurs et les logiciels. L'un des secteurs les plus dynamiques, dans le domaine des achats fédéraux de nos voisins, est celui de la gestion des ressources en matière d'information (information resource management, ou IRM), autrement dit : les achats d'ordinateurs, de logiciels et de services connexes. Rien qu'en 1987, les achats fédéraux dans ce domaine ont atteint quelque 3,2 milliards de dollars. Ce chiffre record, qui augmente à raison de 8 à 12 % par an, dépasse largement les résultats offerts par bien d'autres secteurs. Mais vendre au gouvernement américain est parfois une opération complexe et délicate. Jusqu'ici, beaucoup de nos entreprises jugeaient inutile de se frotter à la bureaucratie américaine, qui peut être deux fois plus pénible que la nôtre. Cependant, avec le libre-échange, les modifications aux règlements américains sur l'immigration et les douanes facilitent l'accès du marché américain pour les entreprises canadiennes. En particulier, la suppression immédiate des tarifs

La technique du Canada à l'honneur au Maghreb

Nos incursions sur le marché nord-africain des télécommunications et des ordinateurs ont reçu de nouveaux encouragements, à la suite d'une récente mission canadienne couronnée de succès : Journées techniques canadiennes. Quelque onze entreprises canadiennes en ont profité pour faire valoir leurs compétences en Tunisie, au Maroc et en Algérie. Les colloques sur

les télécommunications canadiennes et la technologie des ordinateurs ont attiré, dans les trois pays, plusieurs centaines de visiteurs, y compris de hauts responsables du gouvernement et des gens d'affaires du secteur privé. Lancées en Tunisie le 28 novembre, tout juste après la participation du Canada (vivement saluée) à l'Exposition Tunisia Telecoms 88, les Journées canadiennes ont permis aux membres de la mission de rencontrer des responsables du ministère tunisien des Communications, du Centre national de traitement de données et du ministère des Transports, dont la Commission des aéroports.

Parmi les hautes personnalités tunisiennes qui ont pris part aux Journées techniques canadiennes, mentionnons le ministre des Télécommunications, M. Brahim Khouaja, et le président du Centre national de traitement de données, M. Farouk Kammoun. Tous deux ont fait un exposé sur la situation des télécommunications et de la technologie des ordinateurs dans leur pays. D'autre part, les membres de notre mission ont acquis des ren-

seignements (Voir page 6 : L'Afrique.)



Le ministre tunisien des Télécommunications, M. Brahim Khouaja (second à dr.) visite le stand canadien à l'exposition Tunisia Telecoms 88, stand qui a contribué au succès des Journées techniques canadiennes organisées à Tunis, à Rabat et à Alger novembre et décembre. On aperçoit également l'ambassadeur du Canada en Tunisie, M. Timothy A. Williams (à dr.), M. Peter Fucconseiller (commercial) et consul canadien à Tunis (extrême gauche) et M. Luc Fournier, du ministère des Communications.

seignements (Voir page 6 : L'Afrique.)

Le libre-échange facilite l'accès du marché américain, pour les entreprises canadiennes.

douaniers imposés aux ordinateurs canadiens et aux équipements connexes (claviers et moniteurs, par exemple), ainsi que la réduction des droits sur les logiciels de 9,7 à 8,7 cents par mètre carré, ont relancé la compétitivité du marché. Disparues les formalités tatillonnes et la paperasse étouffante qui rebutaient tellement les fournisseurs canadiens lorsqu'ils se rendaient aux Etats-Unis pour former un utilisateur, ou pour installer et réparer un ordinateur. Désormais, aucun système d'attente et moins de paperasse : nos entreprises peuvent se rendre chez nos voisins et

(Voir page 4 : Macro-débouchés.)

La Nouvelle-Zélande : il faut s'y brancher

Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication ont une chance sérieuse de se « brancher », lorsque la New Zealand's Telecommunications Corporation appliquera son projet de dérèglementation et de modernisation. Dans le cadre de son programme visant à installer un système de facturation central informatisé, de nouveaux centres d'entretien régionaux, et des standards téléphoniques automatisés, Telecom Corp consacra 2 milliards de dollars, ces trois prochaines années, à améliorer son réseau sur l'ensemble du territoire néo-zélandais. Cette initiative témoigne du dynamisme de la nouvelle société fondée en avril 1987, lorsque les services de télécommunication ont été dissociés des Postes et confiés à un organisme d'Etat.

Le moment est donc venu pour les fournisseurs canadiens de penser « longue distance ». D'ailleurs, le Canada a déjà remporté des succès notables en aidant Telecom Corp à « décrocher le vieux système et à installer le nouveau. » Une entreprise canadienne a obtenu provisoirement le contrat de consultation, qui vise la conception du nouveau système Telecom Corp. La dernière phase des négociations techniques est maintenant en cours. Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication auraient donc tout intérêt à surveiller les nouveaux développements. Joindre, au MinAffex, M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), au (613) 995-7652.

DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Colloques et cours pratiques offerts à l'exportation 3
- Le Canada sera au rendez-vous à Expo 92, en Espagne 5
- L'Argentine a réduit certaines barrières à l'importation 6

