

La JICA — suite de la page 1

Avantage concurrentiel

Alors que les sociétés japonaises sont particulièrement fortes en ingénierie, les fournisseurs canadiens excellent dans les domaines moins techniques, comme la santé, l'éducation, la gouvernance et l'intégration de la femme au développement, qui deviennent une composante de plus en plus importante des activités de développement de la Banque mondiale et de la JICA.

Les propositions pour les projets de la Banque mondiale et de la BASD sont jugées en fonction de la compétence technique et de la compétitivité des coûts. L'ajout de contenu canadien peut aider une entreprise japonaise à présenter une soumission plus concurrentielle, étant donné que le dollar canadien est très attrayant par rapport au yen. Les Canadiens peuvent également aider les sociétés japonaises à rédiger les documents (qui doivent être présentés en anglais).

La JICA : un énorme débouché

Par ailleurs, les projets financés par la JICA

constituent un débouché pour les cabinets d'experts-conseils canadiens. La JICA est chargée du volet de coopération technique de l'aide publique au développement (APD) du Japon — et le Japon offre les programmes d'aide au développement les plus généreux au monde. Ces dernières années, il a fourni près du quart de l'APD mondiale, avec des dépenses de quelque 20 milliards de dollars américains par année.

L'un des programmes les plus susceptibles d'intéresser les fournisseurs canadiens est celui des études de développement, comme des études de faisabilité, que la JICA utilise pour planifier des projets de suivi financés par des subventions ou des prêts. Vu que la JICA ne conclut des marchés qu'avec des entreprises établies au Japon et déjà inscrites chez elles, la sous-traitance est la meilleure solution pour les sociétés canadiennes.

Un rapport sur les possibilités

Un nouveau rapport en ligne rédigé par l'Agence canadienne de développement international et intitulé — « JICA — Passa-

tion de contrats avec les experts-conseils étrangers » www.infoexport.gc.ca/ifinet/jica-f.htm — décrit le processus d'approvisionnement de la JICA et fournit des conseils en commercialisation et offre des coordonnées. Il dresse également la liste des 20 principaux cabinets d'experts-conseils japonais qui réalisent 70 % des projets financés par la JICA.

Une fois un partenaire éventuel trouvé sur cette liste, l'ambassade du Canada à Tokyo peut faciliter les présentations, un élément essentiel du processus, et donner des conseils. Les sociétés canadiennes prêtes à rendre visite à des cabinets japonais qui participent à des projets financés par la JICA et à établir la confiance nécessaire pour nouer des liens à long terme, ont d'excellentes chances de réussir.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Masanobu Tsukada, agent commercial, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6223, courriel : tokyo.er@dfait-maeci.gc.ca internet : www.jica.go.jp/english

On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport — rubrique « Cap sur le Japon ».

À la recherche de financement pour l'expansion en Asie?

Allez vers Hong Kong

Hong Kong est, après le Japon, le plus gros centre régional de financement par capitaux propres d'Asie. On y compte plusieurs centaines de sociétés de capital-risque administrant des sommes qui totalisent 50 milliards de dollars US environ, soit l'équivalent de 30 % du marché du capital-risque privé dans la région. Les sociétés d'investissement fournissent des capitaux à toutes sortes d'entreprises, des plus jeunes jusqu'à celles établies depuis longtemps, œuvrant dans toutes sortes de domaines allant des nouvelles technologies aux projets d'infrastructures.

Mais les financiers de Hong Kong ne sont pas des « prêteurs de dernier recours ». Cependant, ils sont ouverts à l'idée de financer des entreprises canadiennes qui s'orientent fortement vers le marché asiatique.

Compte tenu de la volatilité qui a caractérisé les marchés des titres participatifs au cours de la dernière année, les fonds de capital-risque privé sont dans la mire de leurs investisseurs, qui leur reprochent des rendements insuffisants. Depuis quelque temps, les investisseurs de Hong Kong soutiennent les entreprises qui ont atteint un certain stade de développement, plutôt

que les entreprises en démarrage, et ils visent le contrôle de la gestion. La plupart préfèrent investir dans des entreprises relativement bien développées qui possèdent une technologie éprouvée et dont les applications visent clairement les marchés asiatiques.

Trouver un partenaire local

En raison de son industrie manufacturière extrêmement concurrentielle et de son vaste marché intérieur, la Chine est un marché prioritaire pour de nombreux investisseurs en capital-risque asiatiques, notamment ceux

de Hong Kong. S'associer avec un bon partenaire stratégique local sera souvent un gage de succès, et l'investisseur en capital-risque peut être ce partenaire. Les sociétés d'investissement hongkongaises croient que les entreprises canadiennes devraient aborder les marchés asiatiques par l'intermédiaire de manufacturiers ou de distributeurs établis en Asie. En Chine, par exemple, des sociétés qui ont des réseaux de distribution bien établis recherchent activement des partenaires qui possèdent une technologie de pointe qu'elles pourraient intégrer dans leurs produits. De plus, la Chine possède une industrie manufacturière à faibles coûts, de classe mondiale, dans des secteurs aussi variés que les technologies de l'information, les instruments médicaux, les soins de santé et la transformation des aliments.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Amy Yung, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, courriel : amy.yung@dfait-maeci.gc.ca

Juin 2003

PÉROU : le trésor caché

Un pays désireux d'attirer les entreprises et les investissements canadiens

Le Pérou en bref

DESCRIPTION GÉNÉRALE

Population : 26,7 millions d'habitants (estimation, 2002)

Capitale : Lima, 8,0 millions d'habitants (estimation, 2002)

Croissance démographique : 1,3 % (moyenne, 2000-2015)

Superficie : 1 285 215 km²

Monnaie : 1 dollar canadien = 2,38 Nuevo Sol (15 mai 2003)

DONNÉES ÉCONOMIQUES

PIB : 55,6 milliards de dollars (estimation, 2002)

Croissance du PIB réel : 4,8 % (estimation, 2002)

PIB par habitant : 2 076 dollars (2001)

Taux d'inflation : 2,0 % (estimation, 2002)

Taux de chômage : 8,9 % (2002)

COMMERCE CANADA-PÉROU

Exportations canadiennes : 167 millions de dollars (2002)

Importations canadiennes : 293 millions de dollars (2002)

