

# CANADEXPORT

Vol. 10 N°19

16 novembre 1992

*Un marché de plusieurs billions de dollars*

## Comment vendre aux gouvernements américains

Doreen Conrad

Quel que soit le produit ou le service offert par votre entreprise, un des nombreux gouvernements américains, que ce soit au niveau de l'administration fédérale, locale ou de l'État, en a sûrement besoin.

Ces paliers de gouvernement constituent le principal marché de biens et de

services au monde. Les dépenses annuelles des gouvernements locaux et des états ont atteint à elle seules 2,15 billions de dollars en 1991.

Cela vous intéresse? Vous voudrez donc savoir de quelle façon obtenir votre part de ce marché de plusieurs milliards de dollars et ce qu'il faut

faire pour y réussir.

Cela est probablement plus facile que vous ne le croyez; il y a une certaine paperasserie, mais une fois que vous savez comment remplir les formulaires et que vous connaissez les procédures, ce n'est pas difficile. Les gouvernements des états envisagent déjà la plus grande libéralisation des échanges avec les sociétés canadiennes en raison de l'engagement de discuter plus à l'avance de la possibilité de les inclure dans les négociations dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

En fait, de nombreux états n'ont pas de politique favorisant l'achat de biens de l'État, et le Buy America Act s'applique uniquement aux programmes financés par le gouvernement fédéral.

## Faire connaître et exporter ses services dans le monde entier

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a organisé un ensemble d'activités destinées à souligner le fait que le mois de novembre est, au Canada, le Mois des services. Une de ces activités consiste en une série de séminaires qui sont offerts aux

Kingston (Jamaïque), Bruxelles (Belgique), Riyadh (Arabie saoudite), Rabat (Maroc), Budapest (Hongrie), Mexico, Boston, Atlanta, Chicago, Minneapolis, San Francisco et Los Angeles.

En plus d'entretiens particuliers avec les délégués commerciaux, les participants bénéficieront d'exposés offerts par des conférenciers invités qui aborderont des sujets comme les façons de commercialiser ses services aux États-Unis, les implications de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) pour l'industrie canadienne des services et d'autres sujets connexes.

Les séminaires, qui dureront une journée, auront lieu à **Moncton** (le 23 novembre), à **Toronto** (le 24 novembre), à **Québec** (le 25 novembre), à **Vancouver** (le 30 novembre), à **Calgary** (le 1<sup>er</sup> décembre) et à **Saskatoon** (le 2 décembre). Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur VisionExport 92 ou pour se procurer des formulaires d'inscription, on est prié de communiquer avec la Direction des services financiers et des services aux entreprises d'AECEC. Tél. : (613) 996-0705. Fax : (613) 943-1100.

### Spécial sur les foires commerciales :

pp 2 & 4-8

exportateurs de services dans le cadre de VisionExport 92. Comme cela s'est fait récemment dans le cadre d'activités organisées au mois d'octobre, des délégués commerciaux canadiens seront rappelés de certaines ambassades à l'étranger pour venir rencontrer des exportateurs et s'entretenir avec eux des débouchés existant dans leurs secteurs respectifs au chapitre de l'exportation de services.

Cette activité, qui débutera le 23 novembre, réunira des délégués commerciaux en provenance des missions suivantes : Bangkok (Thaïlande), Kuala Lumpur (Malaisie), Santiago (Chili),

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

NOV 17 1992

INTERNATIONAL LIBRARY  
OF  
BUSINESS  
AND  
ECONOMICS

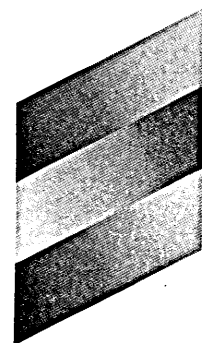
### Mission commerciale

Afin de se familiariser avec les modalités des ventes aux gouvernements des états, la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTO) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada parrainera une mission commerciale à un atelier de trois jours sur le sujet, qui aura lieu du 16 au 18 février 1993, à Orlando en Floride.

L'atelier, commandité par la U.S.  
(Voir page 8— Vendre.)

### DANS CE NUMÉRO

Débouchés commerciaux .....	3
Le Salon du Bourget .....	8
Secteurs prioritaires au Mexique	10
Contrats décrochés .....	11
Au calendrier .....	12



Canada