



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.

Les affaires reprennent après le 11 septembre

Mission bien « construite » bien reçue à Washington

On s'est demandé, après les attentats du 11 septembre 2001, s'il fallait maintenir la mission commerciale sur les matériaux de construction qui se préparait depuis des mois et qui devait se rendre à la région dynamique de Washington (D.C.). La réponse ne s'est pas fait attendre et demeure : mais bien sûr!

Finalelement, l'Association de la construction du Québec (ACQ) (www.acq.org) et le World Trade Centre (WTC) Montréal (www.wtcmontreal.com), appuyés par Développement économique Canada (www.dec-ced.gc.ca), ont dirigé la mission commerciale sur les matériaux de construction à Washington et à Baltimore (Maryland), du 23 au 25 octobre 2001.

Une délégation de 14 membres de l'ACQ, représentant 8 entreprises, a participé à des colloques, des visites de chantier, des réunions de réseautage et des rencontres directes. La délégation était conduite par M. Louis Potvin, président-directeur général de LBL Skysystems (www.lblskysystems.com) qui, à la tête d'une entreprise déjà très présente sur le marché cible, faisait bénéficier les autres participants de son expérience.

Tous les participants ont été très rassurés d'apprendre que le marché local restait vivant et ouvert à de nouveaux venus. En fait, des représentants de la région et du secteur public ont exprimé leur conviction qu'en tout cas, l'activité sur le marché de la construction d'édifices publics augmenterait. Par exemple, l'utilité du renforcement ciblé des bâtiments, auquel se livrait

le Pentagone avant le 11 septembre, a été démontrée graphiquement, et le concept sera maintenant appliqué à d'autres bâtiments publics jugés à risque. Sur le marché



Photo : The Pentagon Renovation Program.

des matériaux de construction, les secteurs commercial et résidentiel, très vigoureux, demeurent dynamiques.

La touche personnelle

Étant donné que les Canadiens visaient le marché américain des matériaux de construction industriels, qui se développe à Washington, le clou de la mission a certainement été les rencontres directes avec des entrepreneurs généraux locaux. Des chefs de file de l'industrie étaient très

Dernier avis pour la mission Extus des 18-21 mars à FOSE 2002. Voir p. 15.

heureux de pouvoir rencontrer de nouveaux fournisseurs et sous-traitants potentiels et de voir leurs produits. Tous les participants américains ont souligné qu'il est important de pouvoir rencontrer les fournisseurs en personne avant de conclure des marchés.

Les colloques consacrés aux marchés local et public se sont avérés très utiles, car ils ont fourni de précieux renseignements qui aideront les entreprises à être plus efficaces dans les efforts qu'elles déploient pour pénétrer ces marchés. Un exposé sur le sujet tout à fait d'actualité des bâtiments écologiques a suscité un débat animé sur l'amélioration des produits fabriqués actuellement ainsi que sur la mise au point et la certification de nouveaux produits pour répondre aux normes de ce nouveau créneau.

À la réception de réseautage donnée à l'ambassade du Canada, des architectes et des ingénieurs ont pu s'entretenir avec des participants de la mission et des entrepreneurs locaux de tous niveaux.

Succès de la construction

Dans les mois qui ont suivi la mission, chacun des participants a été invité à faire de deux à six soumissions à des appels d'offres importants, et tous attendent les résultats finals. De plus, sur les conseils de participants américains, une entreprise au moins, Orbi Metal (www.orbimetal.com), envisage d'engager un représentant local dans la région du Mid-Atlantic.

Le président d'Orbi Metal, M. Carlos Stella, résume ainsi le succès de la mission : « Je recommande vivement ce type de mission aux exportateurs de ce secteur. Avec l'appui du WTC Montréal et du gouvernement canadien, nous avons pu

Voir page 7 - La construction

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.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a connu de nombreux changements depuis sa création en 1946. Toutefois, son souci de qualité dans son service à la clientèle demeure constant. Les amendements proposés à la Loi sur la Corporation commerciale canadienne renforceront l'image de marque commerciale de la Corporation.

Au cours des 50 dernières années, la CCC a acquis des compétences spécialisées en aidant des entreprises d'un bout à l'autre du Canada à accéder à des marchés publics dans le monde entier. En qualité d'organisme international de passation de marchés du Canada, la CCC met le pouvoir gouvernemental au service de chaque transaction à l'exportation qu'elle soutient.

Des milliers d'exportateurs canadiens ont bénéficié des compétences de la CCC en matière de passation de marchés et de son mécanisme de gouvernement à gouvernement pour s'assurer des contrats internationaux. Les taux de satisfaction de la clientèle de la CCC sont toujours demeurés élevés au fil des ans, mais la CCC savait qu'elle pourrait mieux servir ses clients si elle adoptait une orientation plus commerciale.

« Des modifications s'imposaient dans la structure de fonctionnement de la CCC pour qu'elle puisse adopter une orientation plus commerciale et répondre aux besoins des exportateurs canadiens en plus de renforcer sa structure de gouvernance, » de dire son président, M. Douglas Patriquin.

Le premier amendement prévoit la séparation des postes de président du conseil d'administration et de président, ce qui aligne la structure de gouvernance de l'organisation sur les pratiques modernes de gestion des entreprises et permet ainsi au conseil d'administration

La construction à Washington — Suite de la page 6

obtenir beaucoup plus d'attention en tant que groupe que nous n'en aurions eu individuellement.»

À venir

Les prochaines missions commerciales de l'ACQ aux États-Unis, consacrées aux matériaux de construction, cibleront Miami, les 18 et 19 avril 2002, et Boston, les 23 et 24 mai 2002. Pour renseignements, joindre M^{me} Julie Bourgoin, WTC Montréal, tél. : (514) 849-1385.

Mise à jour de la loi

Renforcement de la capacité de la CCC de servir ses clients

d'accroître son indépendance vis-à-vis de la direction.

La deuxième modification permettra à la CCC d'imposer des droits commerciaux sur la partie de ses services qui ne relève pas de l'Accord sur le partage de la production de défense (DPSA). En imposant des droits de services au titre de ses services non obligatoires, la CCC deviendra davantage autonome pour pouvoir élargir ses activités au-delà de la prestation d'assistance aux exportateurs canadiens qui veulent réaliser des ventes aux États-Unis.

Le troisième amendement autorise la Corporation à emprunter des fonds sur les marchés commerciaux. Cela permettra à la Corporation de réduire au minimum son exposition au risque, qui consiste à fournir des liquidités d'urgence à ses clients exportateurs avant de recevoir des acheteurs étrangers le flux des paiements convenus dans les contrats. Cela permet au client exportateur de la CCC de terminer son cycle de production et de livrer à l'acheteur les biens convenus dans les contrats, tout en réduisant au minimum la probabilité d'un recours à la garantie d'exécution de la CCC.

Comme le déclarait le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, « ces amendements renforceront la capacité de la CCC de fournir les services

spécialisés qui sont synonymes de succès sur les marchés d'exportation pour des milliers d'entreprises canadiennes et qui contribuent depuis de nombreuses années à la création d'emplois hautement qualifiés pour des Canadiens dans l'ensemble du pays. »

Pour plus de renseignements sur les mises à jour de la Loi sur la CCC, communiquer avec M^{me} Sylvie Germain, analyste en politique et planification, tél. : (613) 995-9144, téléc. : (613) 995-2121, courriel : sylvie.germain@ccc.ca

On trouvera les détails sur la Loi et les documents de base sur le site internet du MAECI : http://webapps.dfait-maeci.gc.ca/minpub/Publication.asp?FileSpec=/Min_Pub_Docs/104661.htm

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