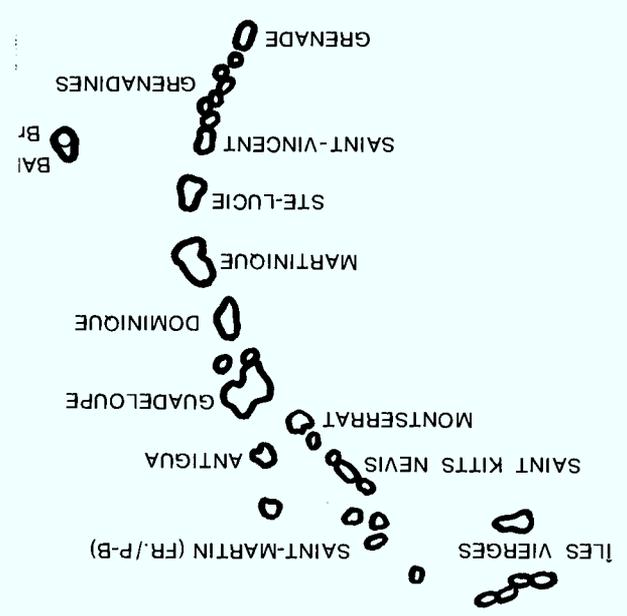
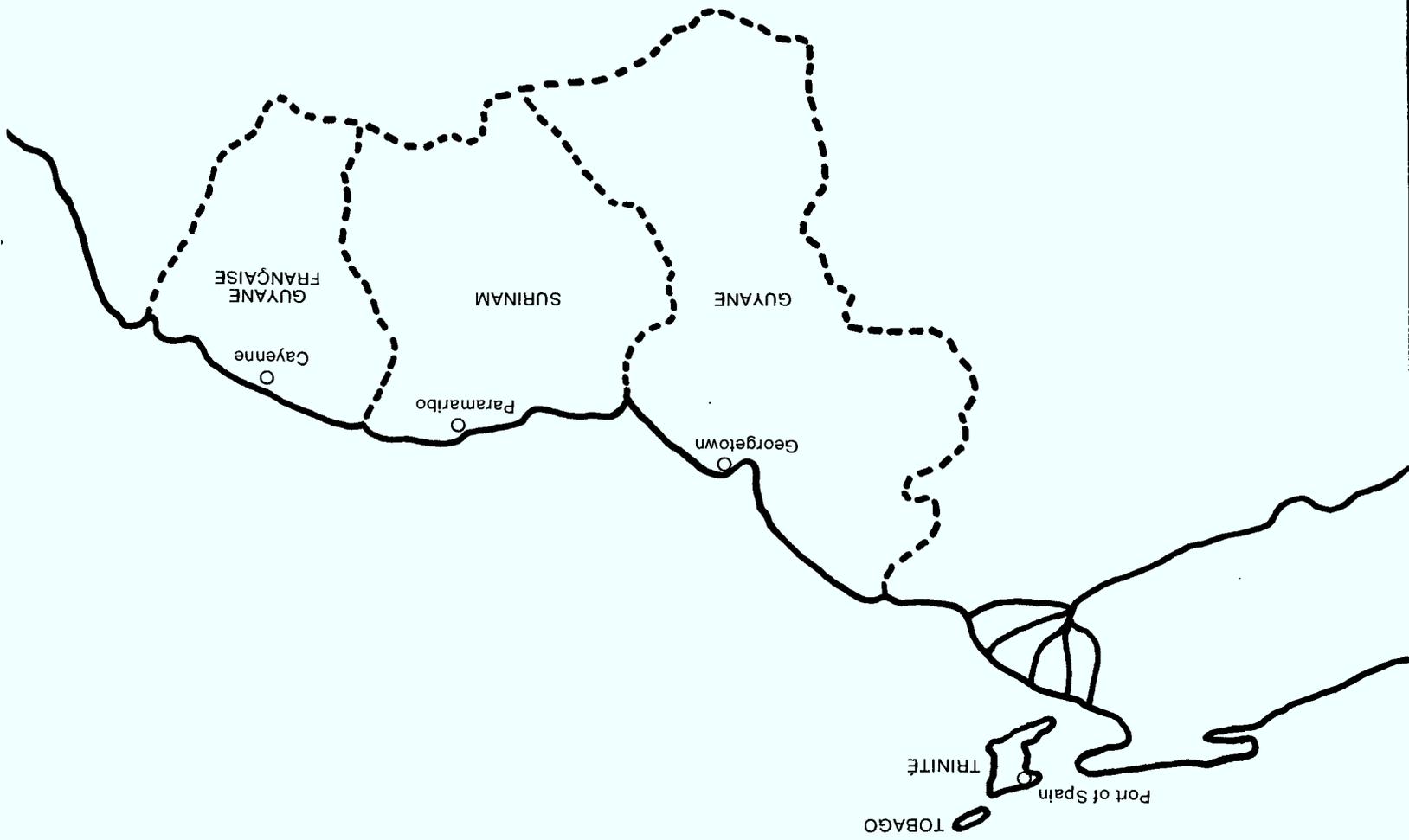


marchés  
pour  
l'exportation  
canadienne

PENNINES  
ANNULLES



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA  
222350

# MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

## LES PETITES ANTILLES

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce  
Ottawa, Canada, 1976

Published by the Department of Industry, Trade and Commerce  
Ottawa, Canada

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1976  
© Minister of Supply and Services Canada 1976

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1977

3M-9050-1:77

No. de cat.: C2-39/1977-15

ISBN 0-662-00409-4

Kromar Printing Ltd.

Contrat No. 67002-6-108-9050

## **TABLE DES MATIÈRES**

	<b>PAGE</b>
I GÉNÉRALITÉS	5
II ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	9
III COMMERCER AVEC LES PETITES ANTILLES	17
IV RÈGLEMENTS DE DOUANE ET DE CHANGE	21
V VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES PETITES ANTILLES	24
VI LA SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS	25
VII ADRESSES UTILES	27



## I. GÉNÉRALITÉS

### Avant-Propos

Cette brochure donne une description générale des marchés dont s'occupe la Division commerciale du Haut-Commissariat du Canada à Port of Spain, Trinidad. L'expression "Petites Antilles" est employée dans un sens général puisqu'elle ne comprend pas toutes les îles des Petites Antilles, (les îles Vierges et les Antilles néerlandaises en sont exclues) et qu'on y a englobé, d'autre part, la Guyane, Surinam et la Guyane française qui font partie du continent sud-américain.

### Géographie

L'archipel des Petites Antilles s'étend approximativement sur une distance de 600 milles le long d'une grande faille géographique apparue il y a quelque 70 millions d'années. Toutes ces îles, sauf la Barbade, sont d'origine volcanique. La Barbade est un récif corallien.

La Guyane, Surinam et la Guyane française, situés sur la côte nord-est du continent sud-américain, sont délimités à l'ouest par le Venezuela, au sud et à l'est par le Brésil et au nord par l'Océan Atlantique. La région côtière des Guyanes consiste surtout de plaines, alors que l'intérieur est montagneux. Du point de vue culturel et économique, il est faux de considérer ces trois pays comme faisant partie de l'Amérique latine. Dans tout "regroupement régional", on devrait les classer avec les Antilles.

### SUPERFICIE, POPULATION ET CAPITALES

Territoire	Superficie (milles carrés)	Population <sup>+</sup> estimation (1975)	Capitale
Antigua	170	81 000	Saint John's
Barbade	166	272 000	Bridgetown
Dominique	289	77 000	Roseau
Grenadines	133	110 000	St. George's
Montserrat	39	15 000	Plymouth
Saint Kitts-Nevis	101	40 000	Basseterre
Anguilla	34	6 000	The Valley
Sainte-Lucie	238	111 000	Castries
Saint Vincent	150	95 000	Kingston
Trinidad et Tobago	1 980	1 218 000	Port of Spain
Martinique	425	363 000	Fort-de-France
Guadeloupe	680	357 000	Basse-Terre
Guyana	83 000	796 000	Georgetown
Surinam	55 143	410 000	Paramaribo
Guyane française	34 740	55 000	Cayenne
<b>TOTAL</b>		<b>4 006 000</b>	

<sup>+</sup> Statistiques tirées de l'annuaire des Grandes et des Petites Antilles — 1975.

## Histoire

La découverte des Antilles remonte au 5 décembre 1492 lorsque Christophe Colomb débarqua sur l'île Hispaniola (Haïti et République Dominicaine). Il prit alors possession de toutes les îles au nom du souverain d'Espagne. Au cours de l'occupation espagnole, la plupart de ces îles étaient peuplées par deux tribus indiennes, les Caraïbes et les Arawaks.

Au début de la colonisation, l'archipel connut une histoire mouvementée: c'était l'époque où les pirates et les boucaniers sillonnaient la mer des Antilles. Suite aux nombreuses guerres qui se sont déroulées en Europe, les îles ont changé plusieurs fois de main jusqu'à ce que la Grande-Bretagne, la France, les Pays-Bas et, plus tard les États-Unis s'assurent la possession de plusieurs d'entre elles; Cuba, Haïti et la République Dominicaine ont été les premières à obtenir l'indépendance.

Depuis la seconde moitié du 19<sup>e</sup> siècle, il y a eu des poussées vers l'autonomie et l'indépendance dans la plupart des possessions britanniques. En 1958, ces îles constituèrent la Fédération des Indes-Occidentales qui ne dura que cinq ans. Depuis lors, presque toutes ont atteint divers degrés d'indépendance.

## Climat et santé

Le climat est tropical, mais il est tempéré par une brise constante qui provient des vents alizés du nord-est. L'humidité relative est généralement élevée à cause des pluies abondantes; la végétation y est luxuriante.

Les conditions sanitaires sont généralement bonnes partout; néanmoins il faudrait prendre les précautions habituelles lorsqu'on voyage dans les îles. L'eau est potable, sauf à Antigua, où l'on utilise l'eau des pluies bouillie.

## Heure locale

À 16h, heure normale de l'Est au Canada il est:

- 17h en Guyane française
- 17h30 à Surinam
- 17h15 en Guyane
- 17h dans les Petites Antilles

## Langues

L'anglais est la langue prédominante dans les Petites Antilles. En Martinique, à la Guadeloupe et en Guyane française, la langue officielle est le français et à Surinam on s'exprime en néerlandais. Les hommes d'affaires des territoires français et néerlandais parlent aussi l'anglais.

## Religion

La liberté religieuse est reconnue partout dans la région. Le christianisme, l'hindouisme et la religion musulmane prédominent.

## Poids et mesures

Les territoires français et néerlandais utilisent le système métrique; tous les autres, le système anglais. Cependant, le système international (SI) ne tardera pas à s'implanter partout. Les diverses commissions de conversion métrique prévoient ce changement pour 1978-1980.

## Électricité

Le tableau ci-dessous illustre la diversité des systèmes d'alimentation électrique:

Territoire	Cycles									
	50	60	110	115	127	220	230	240	400	415
Antigua		X					X		X	
Barbade	X			X			X			
Dominique	X					X	X			
Grenade	X						X		X	
Montserrat		X				X	X			
Saint Kitts-Nevis	X						X			
Anguilla	X						X			
Sainte-Lucie	X							X	X	
Saint Vincent	X						X		X	
Trinidad et Tobago		X		X			X		X	
Guyane	X	X	X	X		X	X	X	X	X
Surinam	X	X			X					
Antilles françaises	X		X			X				
Guyane française	X		X		X	X				

NOTE: le courant monophasé ou triphasé est ordinairement disponible.

## Fêtes et congés

Jour de l'an	Tous les territoires
2 janvier	Grenade
Carnaval (lundi et mardi précédant le mercredi des Cendres)	Antilles françaises, Dominique, Saint Vincent, Trinidad et Tobago
Vendredi saint	Tous les territoires, sauf la Guyane française
Lundi de Pâques	Tous les territoires
Mardi de Pâques	Grenade
Ascension (mai)	Antilles française, Guyane française
Lundi de la Pentecôte (mai)	Tous les territoires, sauf la Guyane
Fête-Dieu (juin)	Dominique, Grenade, Sainte-Lucie, Saint Vincent, Trinidad et Tobago
Assomption (15 août)	Antilles françaises, Guyane française
Toussaint (1er novembre)	Antilles françaises, Guyane française
Jour de Noël	Tous les territoires
26 décembre	Tous les territoires, sauf les Antilles françaises et la Guyane française

Fête du travail (1er mai ou le premier lundi de mai)	Tous les territoires, sauf Trinidad et Tobago
Fête du travail (19 juin)	Trinidad et Tobago
Jour du Commonwealth (mai)	Dominique
Premier lundi d'août	Tous les territoires, sauf Surinam, les Antilles françaises et la Guyane française
Premier mardi d'août	Grenade
Jour des Nations unies (premier lundi d'octobre)	Barbade
Jour d'actions de grâces (octobre)	Sainte-Lucie, Saint Vincent
Jour du souvenir (11 novembre)	Antilles françaises, Guyane française
Anniversaire du prince Charles	Saint Kitts-Nevis-Anguilla
Jour de la découverte (22 janvier)	Saint Vincent
Jour de l'indépendance (dans les territoires français - Prise de la Bastille)	Antilles françaises (14 juillet), Barbade (30 novembre), Guyane (26 mai en 1976), Guyane française (14 juillet), Saint Kitts-Nevis-Anguilla (27 février), Surinam (25 novembre), Trinidad et Tobago (31 août)
Jour de la République (23 février)	Guyane
Jour de l'émancipation (1er juillet)	Surinam
Fête nationale	Antigua (1er novembre), Dominique (3 et 4 novembre), Sainte-Lucie (13 décembre)
Jour des Caraïbes ou CARICOM	Tous les États membres de la Communauté des Caraïbes - Antigua, la Barbade, Dominique, Grenadines, la Guyane, Montserrat, Saint Kitts-Nevis-Anguilla, Sainte-Lucie, Saint Vincent et Trinidad et Tobago célébreront CARICOM le 7 juillet, à partir de 1976, afin de commémorer la création de la Communauté des Caraïbes. Il revient au gouvernement de chaque pays de déterminer si ce jour sera férié.
Eid-ul-Ahaz (janvier)	Guyane
Pagwah (février)	Guyane, Surinam
Youman Naubi (avril)	Guyane
Deepavali (septembre)	Guyane
Eid-ul-Fitre (octobre)	Trinidad et Tobago
Divali (octobre-novembre)	Trinidad et Tobago

Grenadines, la Guyane, Montserrat, Saint Kitts-Nevis-Anguilla, Sainte-Lucie, Saint Vincent et Trinidad et Tobago célébreront CARICOM le 7 juillet, à partir de 1976, afin de commémorer la création de la Communauté des Caraïbes. Il revient au gouvernement de chaque pays de déterminer si ce jour sera férié.

## **Gouvernement**

Les pays de cette région du monde connaissent l'indépendance politique à des degrés divers. Montserrat est toujours une colonie du Royaume-Uni, et la Grande-Bretagne procède présentement à l'installation d'un gouvernement de type colonial à Anguilla. Saint Kitts-Nevis, Antigua, la Dominique, Sainte-Lucie, Saint Vincent sont des "États associés" (c'est-à-dire indépendants sauf en ce qui concerne la défense et les affaires extérieures) du Royaume-Uni.

Trinidad et Tobago, la Barbade, Guyane et Grenade sont des États indépendants, chacun constituant une monarchie semblable au Canada, sauf Guyane qui est devenue une république du Commonwealth le 23 février 1970.

Surinam, ancienne colonie hollandaise, est maintenant un État autonome.

La Martinique, la Guadeloupe et la Guyane française sont des départements français d'outre-mer; ils disposent, comme tels, de tous les pouvoirs et de toutes les prérogatives des départements de la métropole. Ils sont représentés à Paris, et gouvernés par un préfet.

## **II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR**

### **Généralités**

La plupart des Petites Antilles ont une économie principalement fondée sur les cultures tropicales et le tourisme. À la Guyane, Surinam et la Guyane française, cependant, la bauxite constitue la principale ressource. Trinidad, d'autre part, cherche à diversifier son économie jusqu'ici axée surtout sur le pétrole, en stimulant la fabrication domestique d'un grand nombre de produits industriels.

En ce qui concerne les États du Commonwealth dans leur ensemble, le principal fournisseur est le Royaume-Uni, suivi des États-Unis et du Canada. Pour la Guadeloupe, la Martinique et la Guyane française c'est la France, et pour Surinam, les Pays-Bas.

### **Agriculture**

La canne à sucre constitue la principale culture de la Barbade, de la Guyane, de Trinidad et de Saint Kitts. La production de sucre est stable à Trinidad et en Guyane. Le riz constitue lui aussi une importante culture d'exportation de la Guyane, qui est le principal fournisseur de cette céréale aux autres Antilles du Commonwealth. Les bananes sont la première culture d'exportation des îles du Vent, la Dominique, la Grenade, Sainte-Lucie et Saint Vincent. Les exportations sont presque toutes destinées au Royaume-Uni. Les autres cultures d'importance sont la muscade et le cacao à la Grenade, l'arrowroot à Saint Vincent, les citrons à la Dominique, enfin le cacao, les citrons et les noix de coco à Trinidad.

## **Pêche**

La pêche se limite pour l'instant à la pêche côtière et à la pêche aux crevettes. Toutefois, des recherches menées dans le cadre du Programme de développement de la pêche aux Antilles de l'ONU, dirigé de la Barbade, révèlent des quantités suffisantes de poissons au large des Guyanes pour permettre l'organisation de la pêche hauturière. Jusqu'ici la pêche au chalut est faite par les bateaux américains et japonais, et s'est limitée aux crevettes. Ce genre de pêche se pratique à une grande échelle au large de la Guyane, de Trinidad, de la Barbade, de Surinam et de la Guyane française. Le produit est exporté aux États-Unis: il s'en consomme fort peu sur place. Malgré le caractère limité de ces opérations, la production augmente constamment.

Dans le cadre de son programme de développement de la pêche, Trinidad vient d'entreprendre la construction d'un complexe d'exploitation de ses ressources pélagiques d'une valeur de \$(Can)2 millions; le programme prévoit le dragage des fonds marins, l'établissement de mouillages pour les navires de pêche hauturière et de débarcadères modernes pour le poisson, enfin la construction d'entrepôts et d'établissements commerciaux. Les prises de Trinidad totalisaient environ 18 millions de livres en 1971. Ce taux n'augmente pas comme prévu, à cause de problèmes de limites territoriales avec le Brésil et le Venezuela. La production totale de poissons de CARICOM s'élevait à 105 204 000 lb en 1971.

## **Tourisme**

Le tourisme est une industrie fort importante dans les Petites Antilles. Les îles accueillent quelque 1,3 million de touristes chaque année, dont 550 000 en croisière et les autres voyageant par avion. Les dépenses des touristes dépassent \$500 millions chaque année. Ce prodigieux essor a cependant ralenti depuis la crise du pétrole. Les nouveaux investissements se font aussi plus rares. Cette industrie ouvre des débouchés considérables aux produits alimentaires et aux fournitures de l'entreprise hôtelière.

## **L'industrialisation**

Plusieurs facteurs ont concouru à pousser les divers États antillais à s'industrialiser. Mentionnons entre autres le désir de conserver la monnaie étrangère, le taux élevé du chômage, le faible coût de la main-d'oeuvre, et l'accès libre à un marché agrandi de près de 4 millions de personnes.

Si Trinidad est présentement le pays le plus industrialisé des Petites Antilles, la Guyane et la Barbade s'engagent, à n'en pas douter, sur la même voie. D'importants avantages, tels qu'exemptions fiscales et suppressions des restrictions à l'importation, encouragent les sociétés à investir dans le secteur de la fabrication. On offre fréquemment aussi la protection des taux douaniers et des licences d'importation. Les secteurs les plus dynamiques sont ceux du traitement des aliments, des textiles et des pièces électroniques.

## **Le commerce entre le Canada et les Petites Antilles**

Le commerce entre le Canada et les Antilles du Commonwealth est régi par l'Accord Canada-Indes-Occidentales de 1925 et par le Protocole signé à cet effet conjointement par les États en cause lors de la Conférence Antilles du Commonwealth-Canada de 1966.

Le 1er janvier 1976, les tarifs préférentiels applicables aux produits canadiens destinés aux pays de la Communauté des Caraïbes furent rescindés, à cause de nouveaux engagements de CARICOM. Le Canada maintient toujours, cependant, son Tarif préférentiel pour les pays en voie de développement sur ses importations en provenance de CARICOM.

À la signature du Protocole de 1966, les deux parties convenaient de se consulter sur les facteurs économiques susceptibles d'influer considérablement sur leurs intérêts commerciaux respectifs. Un comité commercial et économique Antilles du Commonwealth-Canada est chargé d'étudier ces sujets de temps en temps.

Les tableaux qui suivent montrent les principaux produits qui font l'objet du commerce entre le Canada et les Antilles orientales. Les valeurs relativement importantes inscrites à la rubrique "Autres" prouvent la diversité des produits que le Canada vend dans ces régions.

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES À TRINIDAD EN 1975

	\$(Can)
Papier journal	2 245 896
Pois entiers séchés	1 539 980
Sardines en boîte	1 027 317
Fils et câbles isolés	868 574
Morue fortement salée d'une teneur en eau de 43% ou moins	863 370
Tricotés nda	817 628
Papier à écrire et à polycopie	633 168
Produits de viande et abats salés	519 196
Pellicules et feuilles de plastique	481 339
Papier d'emballage, sulphite/sulphate non blanchie	473 518
Préparations alimentaires nda	459 063
Pommes et pommets fraîches	435 002
Sucre de canne et de betterave raffiné	428 391
Sacs en plastique	425 455
Bois, pin blanc	390 767
Acier en plaques et en feuilles nda	376 665
Aluminium et alliages, matériaux fabriqués nda	369 446
Tissus à trame large, fibres mixtes	358 135
Produits médicaux et pharmaceutiques nda	346 708
Haricots séchés nda	326 404
Tissus à trame large, conton nda	319 035
Farine de blé dur	317 825
Tissus à trame large, polyester nda	312 114
Perforatrices, trieuses, ordinateurs et pièces	311 149
Autres	16 109 779
<b>TOTAL</b>	<b>30 756 024</b>

## PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DE TRINIDAD EN 1975

	\$(Can)
Fuel-oil nda et huile lourde	6 781 854
Pétrole brut	5 867 957
Huile de coupe, huiles pénétrantes et lubrifiantes	4 077 582
Fuel-oil Nos 2 et 3	2 743 407
Sucre brut	2 258 403
Rhum	2 073 137
Minerais, concentrés et mitraille nda	125 971
Autres	864 222
TOTAL	24 792 533

Source: Statistique Canada

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES À LA GUYANE EN 1975

	\$(Can)
Papier à écrire et à polycopie	1 219 531
Avions avec moteurs	626 445
Matériel et outillage d'entrepreneurs	551 230
Matériel et pièces pour l'extraction minière nda	545 359
Tricots nda	524 741
Boeuf fumé	474 595
Tissus à trame large, fibres mixtes	415 556
Papier journal	414 288
Matériel et composants électriques nda	374 568
Appareillage de commutation et de protection et pièces nda	374 113
Fourneaux, fours industriels et pièces	365 750
Matériel de forage et machines pour travaux connexes et pièces nda	317 622
Fils et câbles isolés	298 497
Produits chimiques industriels spéciaux et explosifs	248 511
Profilés en acier	246 148
Matériel de montage d'avions et pièces nda	239 741
Baguettes de soudure, soudeuses à l'arc	226 132
Matériel de manutention de bois de coupe	202 666
Constructions préfabriquées et précoupées	196 200
Matériel commercial de télécommunications nda	196 346
Pellicules et feuilles de plastique	189 352
Profilés et palplanches nda	155 901
Tissus à trame large, coton nda	152 054
Convoyeurs et systèmes de convoyage	150 670
Produits médicaux et pharmaceutiques nda	148 574
Produits chimiques inorganiques nda	140 152
Limes et râpes	130 350
Pièces de pompes	127 550

Chariots élévateurs à moteur à combustion interne, type industriel nda	114 908
Structures préfabriquées et pièces nda	107 745
Tuyaux et tubes de fer et d'acier nda	101 353
Autres	4 397 518
<b>TOTAL</b>	<b>13 974 166</b>

## PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DE LA GUYANE EN 1975

	\$(Can)
Minerai de bauxite	7 558 797
Alumine	1 704 080
Rhum	1 150 464
Mélasse de canne ou de betterave	733 181
Avions civils, de 1 ou 2 moteurs	215 000
Autres	219 997
<b>TOTAL</b>	<b>11 681 519</b>

Source: Statistique Canada

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES À LA BARBADE EN 1975

	\$(Can)
Farine de blé dur	1 456 116
Chaudières, matériel et pièces	882 150
Avions avec moteurs	600 500
Bois, pin blanc	351 439
Instruments de laboratoire, matériel et pièces nda	317 240
Papier journal	241 967
Appareils de téléphone, matériel et pièces	221 769
Instruments de mesure et de contrôle nda	215 057
Pompes et systèmes de pompage	213 848
Tricots nda	208 219
Tissus à trame large, fibres mixtes	184 032
Tissus à trame large, coton nda	179 634
Tuyaux en fonte	178 306
Harengs en boîtes nda	176 736
Boeuf fumé	168 356
Saucisses fumées, y compris congelées	167 675
Merlans séchés et salés	151 476
Viandes de luxe, abats comestibles fumés	134 409
Sardines en boîtes	131 788
Semoule et farine de maïs	125 355
Farine de blé nda	122 294
Poisson salé ou séché nda	118 608
Machinerie pour aliments et boissons et pièces nda	116 415
Volaille fraîche ou congelée nda	113 387

Fils et câbles isolés	115 276
Produits médicaux et pharmaceutiques nda	111 840
Tissus à trame large, polyester	109 947
Merlu séché et salé	108 518
Raccords de tuyaux de fer ou d'acier	107 670
Autres	6 361 828
<b>TOTAL</b>	<b>13 691 835</b>

## PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DE LA BARBADE EN 1975

	\$(Can)
Mélasses de canne ou de betterave	6 361 777
Rhum	455 316
Gants et casques protecteurs pour le sport nda	380 265
Autres	759 485
<b>TOTAL</b>	<b>7 956 843</b>

Source: Statistique Canada

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AUX ÎLES DU VENT ET SOUS-LE-VENT EN 1975

	\$(Can)
Farine de blé dur	5 073 797
Fuel-oil lourd Nos 4-6 et combustible de soute	999 846
Sucre raffiné de canne et de betterave	576 001
Lait en poudre et lait écrémé	314 857
Fertilisants préparés	308 505
Ameublement particulier nda	291 021
Bois, pin blanc	282 101
Matériel et outillage d'entrepreneurs	265 790
Morue séchée et salée	247 869
Tissus à trame large, fibres mixtes	202 923
Tuyaux de fonte	201 723
Sardines en boîtes	188 164
Produits biologiques pour humains nda	160 211
Merlans séchés et salés	148 328
Hareng en boîtes nda	148 066
Produits médicaux et pharmaceutiques nda	124 166
Barres en acier filées à chaud	119 864
Raccords de tuyaux en fer ou en acier	117 534
Maquereau entier ou paré, salé	110 604
Aiglefins et brosmes salés et séchés	106 858
Démonstrateurs divers et pièces	105 524
Oeufs en coquille	103 182
Tuyaux et tubes de fer et d'acier nda	102 387
Autres	4 755 824
<b>TOTAL</b>	<b>15 055 145</b>

## PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DES ÎLES DU VENT ET SOUS-LE-VENT EN 1975

	\$(Can)
Muscade et macis moulus ou non	363 100
Mélasse de canne ou de betterave	205 859
Autres	293 212
TOTAL	862 171

Source: Statistique Canada

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES AUX ANTILLES FRANÇAISES EN 1975

	\$(Can)
Avions avec moteurs	642 138
Haricots séchés nda	360 351
Papier journal	126 447
Papier de toilette empaqueté	52 114
Moteurs marins et pièces	40 261
Porc fumé nda	39 966
Matériel de climatisation et de réfrigération et pièces nda	33 121
Tondeuses de pelouse et pièces	30 333
Pois blancs séchés	22 972
Autres	239 515
TOTAL	1 587 210

## PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DES ANTILLES FRANÇAISES EN 1975

	\$(Can)
Muscade et macis moulus ou non	5 632
Produits finis en plastique	1 848
Autres	9 709
TOTAL	17 189

Source: Statistique Canada

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES À SURINAM EN 1975

	\$(Can)
Produits de base en métal nda	307 145
Automobiles de tourisme nda	245 012

Matériel de manutention de grume	244 291
Boeuf fumé	242 772
Produits médicaux et pharmaceutiques nda	179 117
Broyeurs, minoterie et pièces	173 543
Matériel de forage pour mines et pièces nda	163 171
Matériel industriel divers nda et pièces	124 045
Autres	1 256 869
<b>TOTAL</b>	<b>2 935 965</b>

**PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DE SURINAM EN  
1975  
(Janv-Nov)**

	\$(Can)
Crevettes et langoustines fraîches ou réfrigérées	4 538 485
Minerai de bauxite	1 125 387
Autres	39 357
<b>TOTAL</b>	<b>5 703 229</b>

Source: Statistique Canada

**PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES À LA GUYANE  
FRANÇAISE EN 1975**

	\$(Can)
Beurre d'arachides	5 050
Jambons fumés	4 791
Bois, pin blanc	4 271
Moteurs marins et pièces	4 114
Autres	5 023
<b>TOTAL</b>	<b>23 249</b>

**PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DE LA GUYANE  
FRANÇAISE EN 1975**

Aucune donnée

Source: Statistique Canada

### **III. COMMERCER AVEC LES PETITES ANTILLES**

#### **Possibilités offertes aux produits et services d'experts canadiens**

Les Petites Antilles comptent beaucoup sur les produits importés parce que leur industrie n'est pas encore très développée. Leurs ressources naturelles sont rares et leurs marchés restreints et bien disséminés. Elles offrent donc des débouchés aux produits canadiens mais les bas prix constituent la clé du succès.

La plupart des pays de la région disposent du savoir-faire technique nécessaire aux projets de petite envergure. Toutefois ils n'ont pas les experts ni les capitaux requis pour se lancer dans de grandes entreprises. En raison de cet état de chose les principaux projets sont habituellement financés par l'entremise des agences internationales d'aide ou des investisseurs étrangers et conçus par des experts étrangers.

Néanmoins de nombreux gouvernements antillais exigent maintenant une participation locale aux grands projets de développement. Donc s'ils veulent se lancer dans des entreprises dans ces pays, les bureaux d'études du Canada doivent s'associer à des sociétés nationales du pays où ils veulent travailler.

#### **Commercialisation et distribution**

Les sociétés tant d'importation que de gros accaparent environ 50% de la distribution au consommateur d'aliments importés, par l'entremise de petits magasins de détail qui ne sont pas assez importants pour s'occuper eux-mêmes d'importer les produits dont ils ont besoin. Les super-marchés et les magasins d'alimentation à libre service constituent l'autre 50%.

Les textiles, les articles de grands magasins et de quincaillerie sont distribués par des détaillants qui, dans l'ensemble, importent leurs marchandises par l'entremise d'agents. Les produits pharmaceutiques sont habituellement commercialisés par le truchement de grossistes importateurs qui prennent les commandes des pharmacies et leur vendent ces produits en gros. Ces grossistes font aussi affaires avec les médecins, les cliniques et les foyers de convalescence privés. Les gouvernements achètent habituellement à forfait les produits pharmaceutiques et autres dont ils ont besoin pour leurs hôpitaux en s'adressant à des représentants qui les leur font parvenir directement. Le bois et la quincaillerie de construction sont importés par l'entremise d'agents et vendus aux grossistes et aux détaillants importants. Dans cette région il n'y a pas encore de revendeurs ou de rabescompteurs nord-américains.

#### **Représentants et agents**

Différents produits exigent une commercialisation différente. Alors qu'un produit peut être vendu efficacement par l'entremise d'un commissionnaire, la vente d'un autre peut requérir un accord entre importateurs et distributeurs ou encore des relations commerciales libres.

Un autre facteur à considérer est la diversité des territoires et de leurs marchés. Ainsi un produit peut être commercialisé dans toute la région par un représentant demeurant à Trinidad et la visitant à intervalles réguliers. Pour un autre produit, il faudra nommer un représentant dans chaque pays où ce produit est vendu.

Aux Petites Antilles, peu de commissionnaires se spécialisent dans un produit ou une série de produits. Par conséquent les grandes maisons de commission s'occupant de nombreuses séries de produits sont souvent incapables d'accorder à un nouveau produit la même attention qu'une entreprise de moindre envergure. D'ailleurs, comme il s'agit le plus souvent de petits marchés, on a parfois avantage à accorder à un agent l'exclusivité d'un territoire plus ou moins étendu. L'exportateur canadien recevra en tout temps du délégué commercial des renseignements concernant les disponibilités d'agents et de distributeurs.

La Guyane, pour sa part, s'oriente vers un commerce d'État.

## **Tarifs postaux, téléphoniques et de câbles**

### **Tarifs postaux**

Les usagers des services postaux devraient consulter le guide postal pour connaître les tarifs exacts.

### **Tarif du câble**

Plein tarif: \$0,26 le mot.

Tarif nocturne: \$2,73 pour 21 mots et \$0,13 pour chaque mot supplémentaire.

### **Tarifs téléphoniques**

Une communication téléphonique, personne à personne, entre la région de l'Ouest canadien et

- 1) la Guadeloupe, la Martinique et Trinidad et Tobago coûte \$12,00 pour les trois premières minutes et \$4,00 la minute additionnelle;
- 2) tous les autres territoires des Petites Antilles coûte \$9,00 les trois premières minutes et \$3,00 la minute additionnelle;

Les communications entre le Canada central ou l'Est et

- 1) la Guadeloupe, la Martinique et Trinidad et Tobago coûtent \$9,00 pour les trois premières minutes et \$3,00 la minute additionnelle
- 2) tous les autres territoires des Petites Antilles coûtent \$6,75 les trois premières minutes et \$2,25 la minute additionnelle.

### **Banques canadiennes aux Petites Antilles**

La Banque Royale du Canada, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Commerce Canadienne Impériale sont toutes les trois établies aux Petites Antilles. Nous vous suggérons de consulter votre gérant de banque au Canada, ou, si vous êtes aux Petites Antilles, l'annuaire téléphonique du pays, pour avoir le nom et l'adresse de chaque banque ou de son représentant.

## **Documentation**

Il est nécessaire d'accompagner les exportations vers cette région d'un connaissance et d'une déclaration de douane. Pour les Petites Antilles membres du Commonwealth, il faut un certificat d'origine pour que les importations soient admissibles au tarif préférentiel du Commonwealth - soit dans l'ensemble 25% de contenu canadien pour les aliments et 50% pour les autres produits.

Les exportateurs canadiens négligent souvent de préparer et de transmettre la documentation exacte. C'est ainsi que les documents d'expédition arrivent en retard et que l'importateur doit supporter des frais supplémentaires. Renseignez-vous sur les exigences de votre client et prenez toutes les précautions raisonnables pour vous assurer qu'elles sont bien respectées.

## **Listes de prix**

Les prix devraient être indiqués, chaque fois que c'est possible, CAF au port de destination, en dollars canadiens. S'il est impossible de les indiquer CAF, il faut le faire FAB au port d'embarquement, en incluant tous les coûts de manutention et de documentation jusqu'au moment où les marchandises sont placées à bord du transporteur.

Dans certains cas lorsque les prix sont indiqués FAB, un représentant ou un acheteur peut envoyer une commande à titre "d'essai" ou "d'expérience" et, en même temps, demander une facture officielle indiquant les frais de transport, d'assurance et autres des marchandises précisées dans la commande. Le représentant ou l'acheteur a besoin de cette facture pour déterminer si les produits sont compétitifs ou non. Il ne faut en aucun cas expédier les produits indiqués dans une telle commande avant d'avoir reçu d'abord une confirmation explicite du représentant ou de l'acheteur de ces denrées.

## **Conditions et modes de paiements**

Les conditions accordées habituellement aux importateurs de ces pays sont la traite à vue contre paiement des marchandises à leur arrivée. Toutefois il importe de se rappeler que la concurrence est très vive sur les marchés et qu'en plus des prix, les conditions de crédit et la livraison sont d'importants facteurs pour l'obtention d'un marché. Par conséquent il faut parfois prolonger le délai de la créance jusqu'à 120 jours à compter de la date d'acceptation. Tous les exportateurs devraient se procurer des rapports sur la solvabilité de leur client par l'entremise de la banque de ce dernier ou des bureaux de prêts. C'est-à-dire, prenez les mêmes précautions que vous prendriez au Canada.

Le nom et l'adresse du représentant local, lorsqu'il y en a un, devraient paraître sur chaque mandat envoyé à la banque de recouvrement au cas où elle en aurait besoin.

## **Services d'expédition**

### **Par avion**

Depuis juin 1976, Air Canada, Air Jamaica, British West Indies Airlines et Cubana assurent un ou plusieurs vols réguliers entre Montréal ou Toronto et Antigua, les Bahamas, la Barbade, les Bermudes, Cuba, les Antilles françaises, la Jamaïque, Trinidad et Tobago.

Air Canada effectue des vols à partir de Montréal vers Bridgetown et Pointe-à-Pitre, chaque vendredi et samedi; vers Hamilton, Port of Spain et Fort-de-France, chaque samedi; vers Antigua, trois fois par

semaine; et vers Kingston-Montego Bay, avec escale à Toronto, tous les jours. La compagnie offre également, à partir de Toronto, des vols à destination d'Antigua, quatre fois par semaine; de Bridgetown, les lundis, jeudis, vendredis et samedis; de Hamilton, les lundis, mercredis, samedis et dimanches; de la Havane, chaque vendredi; de Kingston-Montego Bay, chaque jour excepté le mercredi; de Nassau, les lundis, mercredis, vendredis et samedis; et de Port of Spain, tous les jours, excepté les mardis et dimanches.

Air Jamaica assure une liaison quotidienne entre Toronto et Kingston-Montego Bay.

La British West Indies Airlines a des vols à partir de Toronto à destination de Bridgetown et de Port of Spain, tous les lundis, vendredis, samedis et dimanches.

Il y a aussi de nombreux vols vers les Petites Antilles, à partir des ports aériens américains, notamment New York et Miami, offerts par les compagnies Air France, British Airways, Eastern Air Lines, Lufthansa et Pan American Airlines.

### Par bateau

Voici les lignes de navigation reliant les ports de l'Est du Canada aux Petites Antilles:

#### **Flota Amazonica S.A.**

Agents: March Shipping Ltd, Montréal, Toronto et Saint-Jean (NB)  
Installations de chargement en cueillette, de cargaison réfrigérée et de liquides en vrac  
Départs: mensuels vers Trinidad; vers la Barbade sur affrètement spécial  
Ports: hiver et été, Saint-Jean (NB), été, les ports du Saint-Laurent, sur affrètement spécial

#### **Great Lakes Transcaribbean Line**

Agents: Protos Shipping Ltd, Montréal et Toronto  
Installations de chargement en cueillette et de conteneurs  
Départs: Toutes les trois semaines d'avril à décembre vers la Barbade et vers Trinidad, sur affrètement spécial

#### **Saguenay Shipping Ltd**

Agents: Saguenay Shipping Ltd, Montréal, Toronto et Halifax; R.C. Elkin Ltd, Saint-Jean (NB)  
Installations de chargement de cueillette, de cargaison réfrigérée et de conteneurs  
Départs: mensuels vers la Guyane; tous les neuf jours vers la Barbade, Trinidad, et les Îles du Vent et Sous-le-Vent. Pour Surinam, il y a transbordement par Bridgetown  
Ports: été et hiver, Halifax; été, Montréal; sur affrètement spécial, été et hiver, Saint-Jean et Dalhousie (NB); été, Port Alfred, Trois-Rivières, Québec, Summerside et Charlottetown

Il n'y a pas de services d'expédition directe reliant les ports canadiens du Pacifique aux Petites Antilles. On doit acheminer la marchandise vers les ports américains du Pacifique. Les conteneurs sont expédiés vers Seattle, transportés par camion ou sur rail jusqu'à Oakland, d'où on les charge sur cargos partant pour San Juan, Porto Rico. Il y a une navette hebdomadaire pour le transport de conteneurs entre San Juan et Trinidad.

### Acheminement par terre et par mer via les ports des États- Unis

En l'absence de services d'expédition directe ou de place dans les cargaisons réfrigérées partant du Canada, les marchandises peuvent avantageusement être expédiées à partir des ports américains. On conseille aux exportateurs de s'enquérir des diverses possibilités auprès d'une agence internationale d'expédition.

## **Transport entre les îles**

Le transport maritime est passablement fréquent grâce aux goélettes (leurs chargements ne peuvent être assurés) et aux caboteurs qui font régulièrement la navette entre les îles. Une société de transport, propriété des gouvernements antillais, assure la liaison maritime entre les îles à toutes les deux semaines. Ses navires font escale dans la plupart des ports des pays antillais du Commonwealth pour y recueillir les voyageurs et les marchandises. De plus, certaines sociétés privées desservent certaines îles. Ce service est destiné surtout au transport de leurs propres produits mais elles acceptent aussi d'autres chargements si la capacité du navire le permet.

## **Saisons d'achat**

Dans tous les territoires il y a deux principales saisons d'achat, reliées à Pâques et à Noël. Trinidad en compte une troisième associée au Carnaval, qui se tient les lundi et mardi avant le mercredi des Cendres.

Les acheteurs passent leurs commandes environ six mois avant ces fêtes. Dans le cas des jouets de Noël, on les commande dès février et mars selon la distance où se trouve le fournisseur. En outre, on a de plus en plus tendance à commander des marchandises au cours des mois d'été en vue de la saison touristique de janvier et février.

## **Brevets, marques de commerce et protection des dessins industriels**

Pour protéger l'exploitation de brevets actuels, on doit les inscrire auprès du Registraire général de chaque pays. Il faut ajouter à sa demande une copie du brevet original agréé par le gouvernement canadien. Les marques de commerce peuvent être déposées en tout temps. Il faut renouveler cette déposition à tous les 14 ans. On peut présenter des demandes de protection des dessins industriels et il faut renouveler cette demande à tous les cinq ans. Un membre du barreau local doit présenter ces demandes.

# **IV. RÉGLEMENTS DE DOUANE ET DE CHANGE**

## **Tarif douanier**

Les territoires antillais membres du Commonwealth comportent dans leur nomenclature tarifaire des droits spécifiques et ad valorem (basés sur la valeur CAF au port d'entrée). La Guyane prélève en plus une surtaxe de 3% de la valeur CAF sur toute marchandise étrangère. Après la signature de la Convention de Lomé et la mise en vigueur du Tarif général des États-Unis, le Canada a perdu l'avantage du traitement préférentiel des pays du Commonwealth dont il jouissait dans les pays de CARICOM. Le nouveau système tarifaire à une colonne est entré en vigueur dès janvier 1976 à la Barbade, à la Guyane et à Trinidad et Tobago. Dans les autres pays et territoires de CARICOM, il prenait effet le 1er mai 1976.

La Communauté des Antilles (CARICOM) a remplacé l'Association antillaise de libre-échange (CARIFTA). C'est un marché commun pour tous les produits des pays membres. Ils jouissent du traitement préférentiel; on prélève cependant dans la plupart des pays de la CARICOM, une taxe de consommation sur divers produits tels les vêtements, les produits cosmétiques et les réfrigérateurs.

En Guyane française, à la Guadeloupe et à la Martinique les tarifs de la France métropolitaine s'appliquent puisqu'il s'agit de départements français d'outre-mer. Dans l'ensemble les produits provenant de la France et des autres pays du marché commun européen sont importés en franchise. Néanmoins les produits sont assujettis à une taxe d'octroi de mer qui dans la plupart des cas est de 7% de la valeur CAF.

Surinam a sa propre nomenclature tarifaire qui s'applique également à toutes les importations excepté celles qui proviennent des pays membres du Marché commun européen. Ces dernières jouissent d'un traitement préférentiel. La plupart des tarifs sont indiqués ad valorem. De plus, une taxe de statistique de 1,5% et une taxe de licence de 0,5% sont perçues à partir du prix CAF.

### **Licences d'importation**

La plupart des marchandises peuvent être importées dans les Petites Antilles membres du Commonwealth en vertu d'une licence générale non restrictive. Néanmoins, dans la Guyane et à Trinidad et Tobago un nombre croissant de marchandises sont inscrites à une "liste négative" et par conséquent leur importation est assujettie à une licence. Certaines marchandises sont contingentées alors que d'autres sont complètement interdites. L'administration a élaboré un système de licences d'importation afin de protéger les industries locales contre l'importation de produits concurrentiels. Il faut aussi des licences d'importation dans d'autres territoires des Petites Antilles. Nous exhortons les exportateurs canadiens à s'assurer que l'importateur détient une licence d'importation avant de remplir ses commandes.

En Guyane française, à la Guadeloupe et à la Martinique, les licences d'importation ne sont pas requises pour la plupart des produits canadiens.

Toutes les importations de Surinam nécessitent une licence. Ces licences sont en réalité émises pour la plupart des marchandises.

### **Règlements spéciaux**

Il est permis d'entrer en franchise les échantillons sans valeur commerciale. Si vous apportez avec vous des échantillons ayant une valeur commerciale, les autorités douanières émettront un acquit-à-caution remboursable à la sortie de ces marchandises du pays. Ce dépôt peut être réglé par l'entremise de votre banque locale au Canada.

Les voyageurs de commerce qui prennent actuellement des commandes doivent obtenir une licence à cette fin dans la plupart des pays des Antilles. Toutefois ce règlement n'est pas toujours vigoureusement mis en vigueur. En voici les taux:

Antigua	PA\$120 par an
Dominique	PA\$300 par an avec, en sus, taxe de non résident de PA\$350 par année
Grenade	Aucun frais si le voyage dure moins de 15 jours
Montserrat	PA\$50 par personne par an et PA\$200 par entreprise par an
Saint Kitts	PA\$50 par trimestre, PA\$200 par an
Sainte-Lucie	PA\$300 pour le permis de travail plus PA\$120 pour la licence de voyageur de commerce
Saint Vincent	PA\$20 par mois et PA\$200 par an; une exemption peut être accordée
Barbade	PA\$500 par semestre avec, en sus, un permis de travail de PA\$100.

La Guyane et Trinidad et Tobago n'exigent pas cette licence. Cependant les Règlements révisés de l'Immigration de Trinidad et Tobago doivent entrer en vigueur au cours de 1976. On prévoit alors des prix de TT\$100 par mois, TT\$500 par semestre et TT\$1000 par an.

La division des Antilles, Bureau de l'hémisphère occidental, du ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5, est toujours en mesure de vous fournir les renseignements les plus récents concernant les tarifs et les règlements de chacun de ces pays.

## Devises et taux de change

Il y a six différentes devises courantes dans les Petites Antilles:

1. Le dollar des Petites Antilles (PA\$) ayant cours dans les îles du Vent et Sous-le-Vent — valeur PA\$1,00=\$(Can)0,38 (avril 1976)
2. Le dollar de la Barbade (B'dos\$) ayant cours à la Barbade seulement — valeur B'dos\$1,00=\$(Can)0,49 (avril 1976)
3. Le dollar de Trinidad et Tobago (TT\$) ayant cours à Trinidad et Tobago seulement — valeur TT\$1,00=\$(Can)0,38 (avril 1976)
4. Le dollar guyanais (G\$) ayant cours en Guyane — valeur G\$1,00=\$(Can)0,40 (avril 1976)
5. Le franc français (FF) utilisé à la Martinique, à la Guadeloupe et en Guyane française — valeur FF1,00=\$(Can)0,18 (avril 1976)
6. Le florin (FL) ayant cours à Surinam et dans les Antilles néerlandaises — valeur FL1,00=\$(Can)0,53 (avril 1976)

Il est difficile de convertir ces monnaies. Un dollar canadien équivaut à:

PA\$2,65  
 B'dos\$2,04  
 TT\$2,65  
 G\$2,60  
 FF5,55  
 FL1,89

## Contrôle des changes

Pour pouvoir changer la monnaie locale en devises autres que sterling, il faut en avoir obtenu l'autorisation au préalable. Habituellement on l'obtient très facilement pour fins de transactions commerciales.

## Autres détails

Pour obtenir de plus amples détails sur les règlements tarifaires et les licences d'importation relatifs à des produits déterminés, prière de s'adresser au Bureau de l'hémisphère occidental, division des Antilles, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5.

## V. VOYAGE D'AFFAIRES AUX PETITES ANTILLES

### **Prévenir et consulter le secrétaire commercial**

En préparant votre première visite d'affaires à Port of Spain, avertissez la section commerciale du Haut-commissariat du Canada à Port of Spain longtemps avant votre départ. Informez les fonctionnaires de ce service de l'objectif de votre visite et ajoutez à votre lettre plusieurs exemplaires des brochures sur vos produits. Il est très utile d'indiquer les prix pour au moins une partie de votre gamme de produits. Vous devriez aussi leur faire part de tout contact que vous pourriez avoir déjà eu avec des hommes d'affaires des Petites Antilles.

En possession de ces renseignements, le personnel de ce service se fera un plaisir de préparer, à votre intention et à titre de suggestion, un itinéraire et des rendez-vous sujets à votre approbation lors de votre arrivée. En raison du nombre croissant d'hommes d'affaires qui visitent nos postes à l'étranger, nous vous recommandons de laisser à votre agent de voyage le soin de faire les réservations d'hôtels dont vous aurez besoin.

### **Quand y aller**

Le meilleur temps pour visiter les Petites Antilles est entre avril et novembre car on évite ainsi la saison touristique. Les hommes d'affaires locaux ont alors plus de temps à consacrer à l'étude des nouveaux genres de produits et des nouvelles entreprises. À toute fin pratique aucune transaction commerciale n'est conclue à Trinidad au cours du carnaval en février.

### **Comment s'y rendre**

Air Canada a des vols quotidiens en partance du Canada vers les Antilles et la British West Indian Airways (BWIA) a des appareils qui s'envolent de Toronto trois fois la semaine à destination d'Antigua, de la Barbade et de Trinidad.

À l'intérieur du territoire lui-même, plusieurs compagnies d'aviation y ont des services réguliers, soit la BOAC, KLM, LIAT, Pan-Am, etc.

### **Transport intérieur**

Si votre horaire est serré, louez un taxi pour la journée; il en coûte environ \$(Can)20 par jour. Vous vous épargnerez beaucoup de difficultés et sauvez du temps. Vous pouvez obtenir aussi des voitures climatisées.

### **Passeports**

Pour entrer aux Antilles vous devez présenter un passeport. Le visa n'est pas exigé. En quittant un aéroport de cette région vers l'étranger, il faut habituellement payer une taxe de départ d'environ un dollar canadien.

### **Certificat sanitaire**

Seul le vaccin antivariolique est requis.

## **Bagage et habillement**

Il vous faut porter des complets légers "tropicaux". Vous n'avez pas besoin d'apporter un imperméable puisque les averses sont de courte durée même si elles sont abondantes. Même si le port d'un veston vous gêne nous vous suggérons d'en porter un lors de vos visites d'affaires. Dans certains restaurants le veston est de rigueur après 19 heures.

## **VI. SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS**

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne habilitée par une loi fédérale à assurer les firmes canadiennes contre le non-paiement lorsqu'elles vendent des biens et services canadiens à l'étranger; à consentir des prêts aux acquéreurs étrangers de biens d'équipement et de services techniques canadiens; à garantir les institutions financières contre les pertes lorsqu'elles participent à une opération d'exportation en finançant soit le fournisseur canadien, soit l'acheteur étranger; à assurer les maisons canadiennes qui investissent à l'étranger contre toute perte résultant de risques non commerciaux.

### **Assurance des crédits à l'exportation**

La SEE peut assurer la vente forfaitaire sur crédit à court terme ne dépassant pas 180 jours de biens de consommation ou de divers produits de nature générale, et de biens d'équipement, comme les machines lourdes, sur crédit à moyen terme ne dépassant pas cinq années. La SEE peut aussi assurer les revenus provenant de la fourniture de services à un client étranger.

Dans le cas des biens et services vendus sur crédit à court terme, il y a émission d'une police générale d'assurance qui couvre toutes les ventes d'un exportateur à l'étranger pendant une année. Pour les biens et services vendus sur crédit à moyen terme, des polices distinctes sont émises pour chaque transaction.

Les principaux risques couverts par une police sont l'insolvabilité d'un acheteur étranger ou son défaut de payer, dans les six mois suivant la date d'échéance pour des biens qu'il a dûment acceptés; le blocage des fonds ou des difficultés de transfert; la guerre ou la révolution dans le pays de l'acheteur; l'annulation ou le non-renouvellement d'une licence d'exportation ou d'importation.

La SEE ne couvre pas les litiges commerciaux qui peuvent être et sont habituellement couverts par les entreprises d'assurance.

Pour répartir les risques, généralement un exportateur fait assurer ses exportations vers tous les pays, à l'exception des ventes sur lettres irrévocables de crédit et celles payées à l'avance. Il peut aussi exclure les ventes faites à des acheteurs des États-Unis. Normalement la SEE couvre le montant des pertes jusqu'à concurrence de 90%.

### **Financement des exportations**

La SEE consent des prêts aux acheteurs étrangers ou garantit des prêts consentis par des entreprises privées à des acheteurs étrangers, en vue d'appuyer les exportations canadiennes de biens

d'équipement et de services connexes lorsque la concurrence internationale nécessite une prolongation des termes du crédit ou lorsque le financement commercial n'est pas disponible.

De plus, lorsque la concurrence internationale le requiert, la SEE peut garantir le financement de frais locaux par le secteur privé, ou peut financer directement au moyen de ses ressources ou celles du gouvernement, jusqu'à concurrence de 20% de leur valeur, les biens et services exportés en provenance du Canada dans le cadre d'un projet financé.

Les entreprises admissibles sont les industries de production énergétique, de transport et de communications et les autres industries fournissant des biens d'équipement de même que les services se rattachant à l'évaluation et au développement (mais non aux études de praticabilité) des ressources naturelles et de projets de services publics et d'industries primaires et secondaires.

C'est habituellement l'exportateur canadien et non l'emprunteur étranger qui présente une demande de prêt à la SEE. L'exportateur canadien, ou celui qui agit comme entrepreneur principal du projet s'il y a plus d'un exportateur intéressé, devrait s'adresser à la SEE pour obtenir son opinion quant à l'admissibilité d'une vente d'exportation aux avantages du programme de financement avant la signature d'un accord commercial.

Il n'est pas nécessaire que l'emprunteur soit l'importateur aux termes du contrat, comme par exemple, lorsqu'un gouvernement désire emprunter au nom de l'un de ses organismes, ou une banque au nom de l'un de ses clients.

### **Assurance des investissements à l'étranger**

Afin d'ouvrir de nouveaux débouchés aux hommes d'affaires canadiens en rapprochant des marchés possibles la fabrication ou l'assemblage des biens, et afin de contribuer au progrès des pays moins développés, la SEE peut assurer les investissements canadiens à l'étranger contre certains risques politiques.

Le programme offre des moyens pour couvrir trois risques politiques généraux:

- (1) l'expropriation
- (2) l'inconvertibilité, ou l'impossibilité de rapatrier capitaux ou revenus
- (3) l'insurrection, la révolution ou la guerre

L'investisseur peut choisir de prendre une police d'assurance sur les trois risques politiques, sur n'importe lequel des trois ou sur toute combinaison des trois.

Le programme veut que l'investisseur assume une partie des responsabilités; le reste est assumé par la SEE. Cette responsabilité conjointe en matière d'assurance est requise pour tous les contrats quel que soit l'investisseur ou le pays. La part que l'investisseur doit normalement assumer est de 15%.

Voilà donc les grandes lignes des services offerts par la SEE. Évidemment tous les aspects ne s'appliqueront pas dans le cas de tous les pays, y compris la Chine. Pour de plus amples détails, les hommes d'affaires devraient s'adresser directement à la SEE.

### **Programme de développement des marchés d'exportation**

Le ministère de l'Industrie et du Commerce est disposé à verser aux entreprises canadiennes une subvention remboursable couvrant les dépenses qu'elles ont engagées dans le développement de leurs marchés à l'étranger. Ce programme consiste en:

1. des stimulants à la participation des entreprises canadiennes à des projets d'investissement à l'étranger
2. de l'aide générale au développement des marchés, notamment en vue de les identifier et de s'adapter à ces nouveaux marchés
3. la participation aux foires commerciales à l'étranger
4. de l'aide destinée aux visites des acheteurs étrangers
5. de l'aide aux consortiums d'exportation.

Il faut soumettre les demandes bien à l'avance de la mise en oeuvre d'un projet au Bureau des programmes, Développement des marchés d'exportation, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5.

## **VII. ADRESSES UTILES**

### **Aux Petites Antilles**

#### **Le Haut-commissariat du Canada à Trinidad**

Division commerciale  
 Haut-commissariat du Canada  
 72-74 South Quay, Huggins Bldg.  
 P.O. Box 1246  
 Port of Spain, Trinidad  
 Tél. 62-37254

#### **Air Canada**

Air Canada  
 Furness Withy Building  
 84 Independence Square  
 Port of Spain, Trinidad  
 Tél. 62-52191

Air Canada  
 Cavan House  
 Broad Street  
 Bridgetown, Barbados  
 Tél. 62084

### **Banques**

#### **Trinidad**

Banque de Nouvelle-Écosse  
 Independence Square  
 Port of Spain  
 Tél. 62-31253

Banque de Commerce Canadienne Impériale  
 72 Independence Square  
 Port of Spain  
 Tél. 62-52711

**Guyane**

Banque de Nouvelle-Écosse  
Regent & Hincks Streets  
Georgetown  
Tél. 2633

Banque Royale du Canada  
Water Street  
Georgetown  
Tél. 62691

**La Barbade**

Banque de Nouvelle-Écosse  
Broad Street  
Bridgetown  
Tél. 60230

Banque Royale du Canada  
Broad Street  
Bridgetown  
Tél. 65200

Banque de Commerce Canadienne Impériale  
Broad Street  
Bridgetown  
Tél. 60571

**Antigua**

Banque Royale du Canada  
St. John's  
Tél. 325

Banque de Commerce Canadienne Impériale  
St. John's  
Tél. 20836

Banque de Nouvelle-Écosse  
St. John's  
Tél. 20338

**Saint Kitts**

Banque Royale du Canada  
Basseterre  
Tél. 2409

**Montserrat**

Banque Royale du Canada  
Plymouth  
Tél. 2296

**Grenade**

Banque Royale du Canada  
Halifax Street  
St. George's  
Tél. 2342 ou 2196

Banque de Nouvelle-Écosse  
Halifax Street  
St. George's  
Tél. 2792

Banque de Commerce Canadienne Impériale  
Halifax Street  
St. George's  
Tél. 2516 ou 2586

**Sainte-Lucie**

Banque Royale du Canada  
Boulevard Wm. Peter  
Castries  
Tél. 2246

Banque de Nouvelle-Écosse  
Boulevard Wm. Peter  
Castries  
Tél. 2295

Banque de Commerce Canadienne Impériale  
Castries  
Tél. 3730

**Dominique**

Banque Royale du Canada  
Roseau

**Saint Vincent**

Banque Royale du Canada  
Kingstown

Banque de Commerce Canadienne Impériale  
Kingstown  
Tél. 158

**Antilles françaises**

Banque Royale du Canada (France)  
30, rue Frébault  
Pointe-à-Pitre  
Guadeloupe  
Tél. 1910

Banque Royale du Canada (France)  
19-21, rue de la Liberté  
Fort-de-France  
Martinique  
Tél. 69.83

**Au Canada**

Division des Antilles  
Bureau de l'hémisphère occidental  
Ministère de l'Industrie et du Commerce  
Ottawa K1A 0H5

Haut-commissaire de la Guyane  
Suite 309  
151, rue Slater  
Ottawa K1P 5H3  
Tél. 613-235-7249

Haut-commissaire de la Barbade  
Suite 200  
151, rue Slater  
Ottawa K1P 5H3  
Tél. 613-236-9517

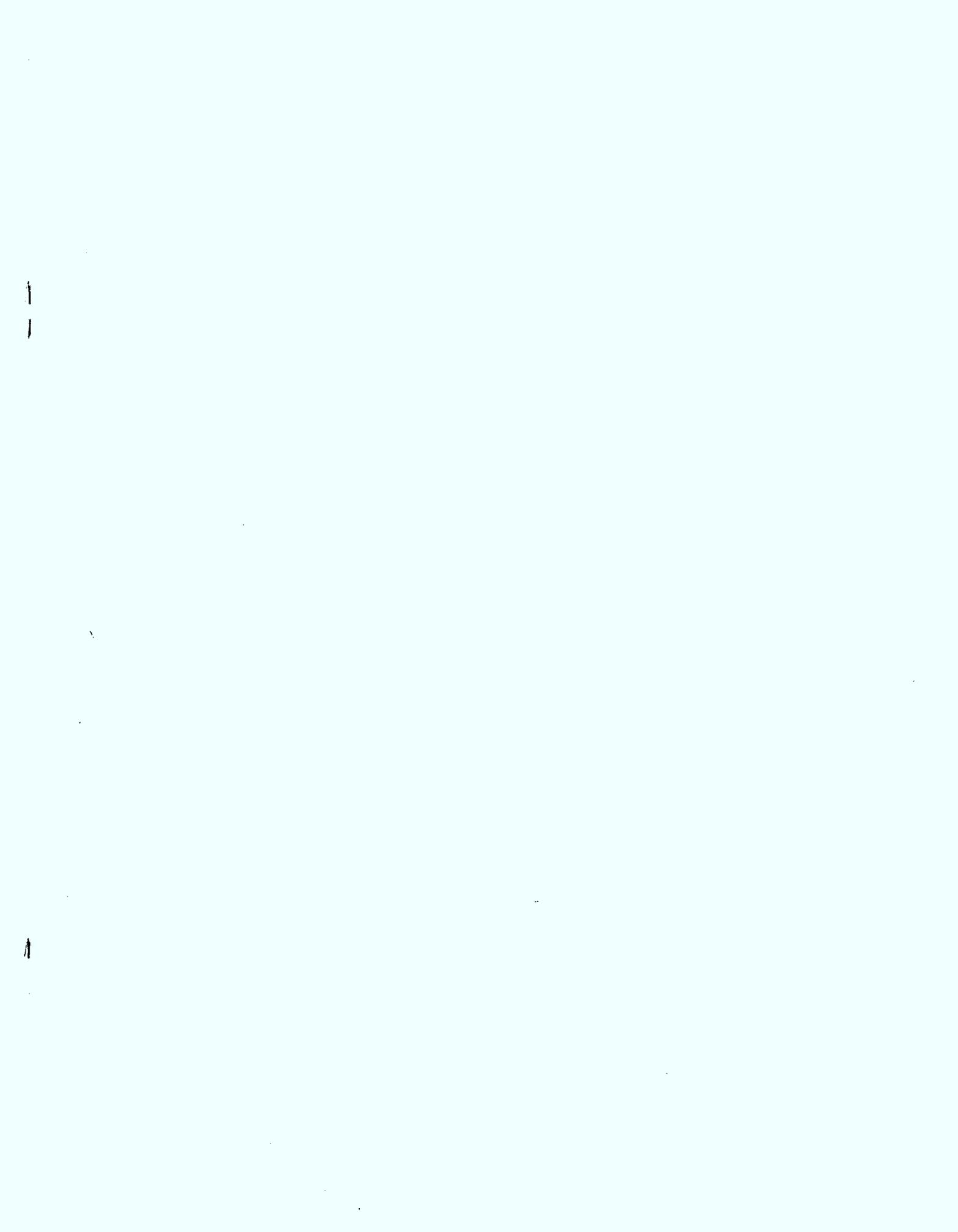
Haut-commissariat de Trinidad et Tobago  
Pièce 508, Édifice Fuller  
75, rue Albert  
Ottawa K1P 5R5  
Tél. 613-232-2418

**BUREAUX RÉGIONAUX**

Si vous n'avez jamais commercialisé vos produits à l'étranger, prenez contact avec le plus proche bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce. On vous renseignera sur les marchés susceptibles de vous intéresser et on vous aidera à vous y implanter.

TERRE-NEUVE LABRADOR	Le directeur 210 Water Street Saint-Jean (T-N) A1C 1A9	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (N-É) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK	Le directeur Suite 642 440 King Street Frédéricton (N-B) E3B 5H8	Tél. (506) 454-9707 Télex 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Le directeur C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île du P-É) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
QUÉBEC	Le directeur Pièce 2124, Place Victoria Tour de la Bourse C.P. 257 Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél. (514) 283-6254 Télex 012-0280
	Le directeur Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
ONTARIO	Le directeur Commerce Court West 51 <sup>e</sup> étage C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
	Agent régional Pièce 1538, Tour "B" 112, rue Kent Ottawa (Ontario) K1A 0H5	Tél. (613) 996-1216 Telex 053-4124

MANITOBA	Le directeur Suite 1104 Édifice de la Banque Royale 220 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Tél. (204) 985-2381 Télex 075-7624
SASKATCHEWAN	Le directeur Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Sask.) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex 071-2745
ALBERTA TERRITOIRES DU NORD-OUEST	Le directeur 500 Place Macdonald 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE YUKON	Le directeur Suite 2743 Centre Bentall, Tour III 595 Burrard Street C.P. 49178 Vancouver (C-B) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191





INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA  
222350