QUELQUES CONSEILS SUR LE MÉTIER D'EXPORTATEUR

CENTRE DES ENTREPRISES

Canada. MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

OTTAWA

K1A 0H5

Liste des délégués commerciaux

du Canada à l'étranger ci-jointe

Oui_____

Non_____

1 - (10/78)

2 - (12/78)

3 - (9/79)

DEPARTMENT OF INDUSTRY TRADE & COMMERCE LIBRARY NOV 5 1979

L'AGENCE D'EXPORTATION

Quels que soient vos motifs ou vos objectifs, vous avez décidé d'exporter des produits canadiens.

Il ne vous faut rien oublier.

Exporter n'est pas une petite affaire, c'est une entreprise d'envergure. Les exportations canadiennes se sont élevées en 1977 à $43,5 milliards, en ne comptant pas les réexportations.

Il s'agit d'un métier qui exige de l'énergie et de la détermination ainsi qu'un vif désir de réussir.

La présente brochure ne constitue pas un guide parfait. Elle a été préparée en réponse aux questions que l'on nous pose le plus fréquemment au sujet de l'exportation. Elle devrait donc répondre aux multiples questions qui vous viendront à l'esprit tout au cours de votre projet.

Nous avons dressé pour vous une liste des situations et des problèmes que vous devrez peut-être affronter si vous vous lancez dans ce genre d'entreprise. Cette liste est loin d'être complète; aussi, pour plus de détails, nous vous recommandons d'appeler le Centre des entreprises le plus près de vous à zénith 0-3200, par l'intermédiaire de la téléphoniste.

Le répertoire figurant à l'endos de la publication donne la liste de toutes les sources d'information mentionnées dans le présent guide.

EXPORTATION - ÉTUDE DE MARCHÉ

En tant qu'éventuel exportateur, vos deux principales préoccupations seront interdépendantes: le produit et le marché.

Ces deux aspects peuvent être traités à la première étape - l'étude de marché.

Il est essentiel d'étudier minutieusement les débouchés avant de vous lancer dans une quelconque entreprise, que vous croyiez posséder le produit parfait, que vous connaissiez parfaitement le marché en cause, ou que vous ne fassiez qu'examiner les possibilités qui vous sont offertes.

Voici quelques-uns des nombreux facteurs dont il faut tenir compte dans une analyse de marché:

les clients

les concurrents

les produits et leur capacité d'adaptation

les prix et les escomptes

les besoins en publicité

les normes locales

le milieu physique local

les besoins culturels locaux

les exigences d'entretien, les garanties

les besoins de services juridiques locaux

l'emballage

l'étiquetage

les différences linguistiques

les méthodes de distribution et les concessions

le transport

la livraison.

Somme toute, il faut étudier minutieusement tout ce qui pourrait affecter votre entreprise afin de vous éviter des erreurs, des problèmes et des retards, bref bien des ennuis.

Avant d'entreprendre votre étude, il serait bon que vous vous renseigniez auprès des sources d'information existantes.

Consultez tout d'abord la série de documents, publiés par le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce, intitulés "Marchés pour l'Exportation Canadienne". Ces brochures fournissent des renseignements importants sur les conditions géographiques, climatiques, culturelles, économiques et commerciales decertains pays. Vous pouvez également faire appel aux bureaux régionaux du ministère dans tout le Canada et au Service des délégués commerciaux répartis à travers le monde. Certaines compagnies aériennes effectuent également des études de marché; les compagnies de navigation vous renseigneront également sur les mouvements de certaines marchandises et sur le commerce international; de même, les chambres de commerce régionales, l'Association canadienne d'exportation, l'Association des manufacturiers canadiens et les banques à charte canadiennes possèdent également des renseignements sur les marchés mondiaux; enfin vous pouvez aussi consulter certaines entreprises privées qui effectuent des études de marché. Pour obtenir des réponses sûres prenez soin de leur poser des questions claires et précises.

Vous devriez également, lors de cette étude, vérifier certaines restrictions telles que les contrôles des devises, les restrictions à l'importation et à l'exportation. Dans la plupart des pays, une fois la licence d'importation obtenue, vous avez tout loisir de vous approvisionner en devises étrangères pour payer les biens. Seul un petit nombre de pays ne possèdent aucun règlement en matière de permis d'importation et de change. Demandez à la Direction générale de la politique sur l'importation de certains produits (indicatif régional 613-995-8356) la Liste de contrôle des exportation canadiennes. Vous pouvez aussi communiquer avec les ambassades ou les consulats étrangers au Canada pour obtenir des renseignements sur les règlements en matière de contrôle des changes et des importations en vigueur dans leurs pays.

EXPORTATION - CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ

Vous connaissez maintenant les pays où vous pouvez exporter certains produits ainsi que le genre de situations et de problèmes auxquels vous devrez faire face.

Si le marché semble prometteur, vous êtes prêt à mettre votre entreprise sur pied. Etudiez les différents types d'entreprises et constituez la vôtre selon le mode qui vous conviendra le mieux. Il existe quatre types principaux d'entreprises: entreprise à propriétaire unique, société en nom collectif, société par actions et la coopérative. Chacun d'entre eux comporte des avantages et des inconvénients et devrait faire l'objet d'un examen minutieux. Quelle que soit la forme d'organisation que vous choisissiez, assurez-vous de respecter tous les règlements émis par les services des sociétés des gouvernements provinciaux et fédéral, par le ministère fédéral de la

Consommation et des Corporations ainsi que les règles exposées dans la brochure "Modes d'organisation commerciales" de la série "L'exploitation d'une entreprise au Canada". Consultez un avocat pour connaître toutes les formalités à suivre et les règlements à respecter.

EXPORTATION - PRODUITS

Votre société est légalement constituée et prête à se lancer en affaires. Si vous n'avez aucune expérience dans le domaine, choisissez un produit qui ne soit pas trop gros, qui n'exige donc pas la mise en place d'un service après-vente complexe; ne faites pas affaire non plus à une importante maison de gros car celles-ci possèdent habituellement leur propre service d'exporation. Si vous connaissez bien un produit donné, exploitez-le. Assurez-vous cependant qu'il existe un véritable marché pour ce produit à l'étranger. Trouvez ensuite un fournisseur.

Si vous n'en avez pas un déjà, vous pourrez vous adresser à l'une ou l'autre des sources d'information suivantes:

- L'Association des manufacturiers canadiens (demandez-leur l'index commercial canadien qui contient la liste des fabricants canadiens s'intéressant à l'exportation)
- Statistique Canada (demandez-leur les imprimés mensuels d'ordinateur de tous les produits exportés ainsi que les pays vers lesquels ils sont acheminés)
- Ministère de l'Industrie et du Commerce
- Ministères provinciaux de l'industrie et du commerce
- Banques à charte canadiennes

- Boards of Trade
- Chambres de commerce
- Association canadienne d'exportation
- Associations commerciales

DÉBOUCHÉS À L'ÉTRANGER

Vous avez sûrement découvert au cours de votre étude de marché des acheteurs éventuels dans les pays qui vous intéressent. Pour que votre étude porte fruit, il importe que vous rencontriez ces clients intéressés. Les délégués commerciaux canadiens peuvent vous aider à fixer des rendez-vous dans leur territoire. Bien souvent vous transigerez avec des commissionnaires - assurez-vous alors de bien comprendre et de respecter tous les règlements municipaux concernant les ententes de agences. Renseignez-vous en outre sur les droits et les obligations qui en découlent.

FIXATION DES PRIX

Vous connaissez le marché, vous avez les produits: Comment allez-vous les tarifer?

Vous devez tout d'abord consulter l'acheteur. Ce dernier préfère habituellement que les marchandises soient envoyées CAF au port de son choix. Dans certains pays, les prix sont donnés en dollars américains. Ils peuvent être fonction des dimensions, du poids, du volume, du contenu, etc., lesquels sont souvent indiqués en unités métriques. L'acheteur se fera un plaisir de vous exposer ses exigences.

L'acheteur est content, vous l'êtes aussi, vous voilà presque prêt à expédier les produits - il ne vous reste plus que la paperasserie.

DOUANES

Consultez le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce ou l'Association des manufacturers canadiens au sujet de la classification tarifaire, des droits de douanes et des frais d'importation supplémentaires. Expliquez-leur exactement en quoi consiste votre produit, dites-leur où vous voulez l'envoyer; ils vous aideront alors à déterminer le montant des droits, en plus de vous indiquer si ceux-ci sont fonction de la valeur du produit ou d'autres éléments particuliers et si vos produits jouissent d'un tarif préférentiel.

MARQUAGE ET ETIQUETAGE

La plupart des pays ont leur propre règlement en matière de marquage et d'étiquetage: dans certains pays, les marchandises doivent porter le nom du pays d'origine ou du fabricant; un grand nombre de pays ont adopté des règlements concerant les aliments et les produits pharmaceutiques. Les exportateurs doivent respecter la législation canadienne des aliments et drogues ainsi que le règlement sur les marques de commerce. Pour plus de détails sur les règlements locaux, consultez votre acheteur ou son ambassade ou communiquez avec le délégué commercial canadien de la région où vous désirez exporter vos produits.

DOCUMENTATION

Il est essentiel que vous preniez le temps de bien comprendre et de respecter les exigences de l'acheteur et les règlements du pays importateur (ainsi que les règlements canadiens) en matière de lettres de crédit, connaissements,

factures commerciales, assurances, factures douanières, permis d'importation, autorisations de change, etc. Il faut remplir tous les documents conformément au exigences canadiennes et régionales. Il arrive souvent que l'on doive remplir des documents dans la langue du pays importateur, et cela en plusieurs exemplaires.

TERMES COMMERCIAUX

Rappelez-vous que les termes commerciaux n'ont pas toujours la même signification d'un pays à l'autre. Si vous avez des doutes, évitez toute équivoque, évitez les abréviations.

ASSURANCE MARITIME

Cette assurance, destinée à protéger les exportateurs contre tous les risques inhérents à la perte de marchandises que le transporteur maritime n'assume pas, est un élément essentiel dans le commerce par voie maritime. Pour plus de détails, consultez votre transporteur ou votre compagnie d'assurance. Renseignez-vous sur tous les modes possibles d'assurance maritime afin d'être sur d'obtenir la couverture qui répond le mieux à vos besoins.

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

Pour obtenir de l'aide ou des conseils, s'adresser à:

1) Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Tél.: (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP
Télex: 053-4136
Facsimilé: (613) 237-6920

La société pour l'expansion des exportations (SEE) est commercialement auto suffisante et aide les exportateurs canadiens à affronter la concurrence internationale en matière de crédit. A cette fin, elle fournit des assurances sur le crédit des garanties, des prêts et d'autres services financiers. Ces facilités de crédit contribuent à accroître le commerce d'exportation du Canada et à créer des emplois pour les Canadiens.

Les services offerts par la Société n'ont pas pour but de subventionner les exportateurs. Les entreprises canadiennes doivent continuer de soutenir la concurrence des marchés d'exportation mondiaux en offrant un produit qui soit concurrentiel quant au prix, à la qualité, au service et aux délais de livraison. La SEEs'efforce de placer les entreprises canadiennes, en matière de crédit, sur un pied d'égalité du point de vue de la concurrence avec les exportateurs des autres pays qui bénéficient de services semblables.

Voici les principaux services:

a) **Prets a long terme**

La SEE consent et garantit des prêts à long terme aux acheteurs de biens d'investissement et de services techniques au Canada. En collaboration avec le monde bancaire canadien, la Société prévoit des termes qui sont les plus concurrentiels possibles sur les marchés mondiaux. Habituellement, l'exportateurs canadien fait une demande de prêt à la SEE pour le compte de l'acheteur étranger. Les fonds sont versés directement aux fournisseurs canadiens au nom de l'emprunteur.

Les Marges de crédit accordées dans bon nombre de pays ouvrent la voie aux entreprises canadiennes qui veulent présenter des soumissions pour des projets à l'étranger, en leur assurant que des arrangements financiers appuieront leur ventes.

Les transactions admissibles doivent avoir le contenu canadien le plus élevé possible en matière de matériel et de main-d'oeuvre. Elles doivent répondre à une norme minimale à cet effet.

b) **L'Assurance-crédit à l'exportation**

Les entreprises canadiennes de toute envergure peuvent assurer leurs ventes d'exportation contre le non-paiement par des acheteurs étrangers. La police d'assurance-crédit à l'exportation de la SEE indemnise les exportateurs d'un pourcentage (habituellement 90%) des pertes résultant des risques politiques et commerciaux courus en exploitant une entreprise à l'étranger. Les risques couverts comprennent l'insolvabilité de l'acheteur, le gel prolongé et indu de fonds et l'imposition de restrictions commerciales non encore en vigueur au moment de la transaction.

Presque toutes les sortes de transactions, y compris l'exportation de biens, de services ou de technologie peuvent être assurées par la SEE. Les primes d'assurance sont établies au niveau le plus bas possible selon les principes d'assurance qui ont fait leur preuve. Des polices couvrant le chiffre d'affaires total sont disponibles, c.-à-d., les biens de consommation et les marchandises vendus à crédit à court terme; des polices sur des contrats spécifiques sont émises pour les biens d'investissement ou les services vendus selon un terme de crédit pouvant aller jusqu'à cinq ans.

c) **Assurance de cautionnement**

Les exportateurs qui doivent fournir des cautions de participation et des garanties de bonne exécution, et les institutions financières qui offrent des garanties peuvent être protégés par l'assurance de cautionnement de la SEE contre un appel de ces garanties. Un membre du consortium d'exportation peut également se protéger contre une mauvaise exécution de la part des autres membres.

d) **Assurance de cautionnement des contracteurs**

Cette assurance peut s'appliquer à des projets de construction qui ne sont pas normalement conformes aux critères d'exploitation de la SEE parce qu'ils comprennent une part importante de coûts locaux. En évaluant dans un tel cas si le contenu canadien est satisfaisant, la SEE tient compte des facteurs tangibles aussi bien qu'intangibles - comme l'amélioration de la renommée du Canada à l'étranger.

e) **Garanties d'investissement à l'étranger**

Les Canadiens peuvent s'assurer contre la perte de leurs investissements à l'étranger due à des actions politiques. Le programme de Garantie d'investissement à l'étranger couvre trois grands risques politiques, soit: l'impossibilité de convertir les devises ou de récupérer les recettes ou le capital, l'expropriation et la guerre ou la révolution. Ce programme permet aux sociétés canadiennes de se lancer sur des marchés étrangers avec plus d'assurance, qu'il s'agisse d'entreprises à participation, de contrats de gestion et de divers contrats

de services techniques. Le principal critère servant à déterminer l'aide à accorder est le rendement de l'investissement, tant pour le Canada que pour le pays d'accueil.

ASSOCIATIONS

1) L'ASSOCIATION CANADIENNE D'EXPORTATION (ACE)
PIÈCE 250
99, rue Bank
Ottawa (Ontario)
K1P 6B9
Tél.: (613) 238-8888

L'Association canadienne d'exportation est une organisation privée sans but lucratif qui s'efforce de protéger les intérêts des exportateurs canadiens et des industries du secteur tertiaire qui font affaire avec eux. Elle vise deux objectifs principaux: promouvoir les intérêts des exportateurs canadiens et des hommes d'affaires qui s'intéressent à l'exportation de biens et de services, et favoriser l'accroissement du volume des exportations dans l'intérêt du pays.

En plus de les tenir au courant de l'évolution nationale et internationale du commerce extérieur, l'Association offre à ses membres un grand nombre de services notamment un service de prêts bibliothécaires, un guide de documentation un service d'accréditation ainsi qu'un service quotidien de consultation sur les problèmes individuels ou collectifs que pose l'exportation.

2) L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS (AMC)
1, rue Yonge
Toronto (Ontario)
M5E 1J9
Tél.: (416) 363-7261

L'Association des manufacturiers canadiens vise à promouvoir les industries canadiennes et à favoriser les intérêts des manufacturiers et exportateurs canadiens. L'Association offre aux manufacturiers une gamme

impressionnante de services à l'exportation afin de les aider à établir et à maintenir des programmes d'exportation. Le Services d'exportation, de législation, d'imposition et de transport de l'Association offrent aux exportateurs des conseils et de l'aide à chaque étape de l'entreprise.

"L'Index commercial canadien" publié annuellement contient une liste alphabétique et géographique des manufacturiers canadiens notamment de ceux qui s'intéressent à l'exportation, ainsi qu'une section spéciale soulignant les méthodes et les services d'exportation et indiquant les principaux agents en douane, transitaires et transporteurs routiers.

Pour réussir, l'exportateur doit, sur les conseils de l'AMC:

i) dresser des plans d'exportation à long terme

ii) fabriquer et (ou fournir) des produits qui soient appropriés au marché

iii) établir un régime simple et logique de tarification des exportations

iv) offrir des modalités de crédit raisonnables

v) engager du personnel qui ait de l'expérience dans le domaine de l'exportation et des voyages et qui connaisse les langues en cause

vi) rendre régulièrement visite à ses clients à l'étranger, ne pas se contenter de conclure des transactions à partir de son siège social

vii) profiter de ses visites à l'étranger pour remettre aux clients de la documentation et des brochures publicitaires multilingues

viii) faire bonne impression: se renseigner sur les conditions et les coutumes locales: la courtoisie est de mise, éviter toute approche agressive

ix) ne pas prendre d'engagements qu'il ne peut respecter. Il n'y a rien de pire que de manquer à ses engagements envers les clients quant il s'agit des prix, des délais de livraison et des services après-vente

x) participer aux foires commerciales à l'étranger

3) L'ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS
C.P. 282, centre Toronto-Dominion
Toronto (Ontario)
M5K 1K2
Tél: (416) 362-6092

L'Association des banquiers canadiens fournit par l'entremise des banques à charte le principal mécanisme grâce auquel la majorité des opérations commerciales et financières canadiennes sont réalisées. Avec plus de 300 succursales à l'étranger, les banques constituent des organisations internationales importantes et efficaces. Elles offrent des réseaux complets de services en matière de transactions commerciales et financières à l'étranger, de dépôt et de prêt, et favorisent les rencontres sur place.

Voici quelques-uns des services que les banques à charte offrent aux exportateurs:

- Donner des appréciations et des conseils et soumettre des études et des rapports sur les conditions du marché, les perspectives de vente et les règlements sur l'importation et le change au Canada et à l'étranger.
- Rédiger des rapports et donner des renseignements sur la solvabilité d'acheteurs actuels et éventuels dans les pays étrangers.
- Servir d'intermédiaire entre les sociétés d'aide financière étrangères.
- S'occuper de lettres commerciales de crédit et donner des conseils.
- Payer ou négocier des traites tirées en vertu de lettres de crédit sur des banques étrangères ou canadiennes.
- Encaisser des traites à vue et à échéance tirées par des exportateurs sur des importateurs étrangers.
- Avancer des fonds sur des traites à recouvrer ou sur des traites tirées en faveur des exportateurs, au moyen de lettres de crédit.

- Exécuter les commandes des exportateurs pour leurs transactions de change étranger dans les principales devises pour livraison immédiate ou future.
- Voir aux remises et transferts de fonds étrangers.
- Servir d'intermédiaire entre les organismes publics fédéraux et provinciaux dans le cadre de divers programmes d'aide aux exportateurs.
- Aider les compagnies canadiennes à se lancer dans les exportations.

Pour des renseignements plus précis, veuillez consulter votre banque à charte.

MINISTÈRE FÉDÉRAL DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Parmi les nombreux services d'aide et de consultation offerts aux exportateurs canadiens par le ministère de l'Industrie et du Commerce, mentionnons:

LE CENTRE DES ENTREPRISES

Pour les hommes d'affaires canadiens et étrangers, le Centre des entreprises est le point central de renseignements concernant l'éventail de services offerts par le ministère de l'Industrie et du Commerce et d'autres ministères et organismes du gouvernement fédéral. Le Centre des entreprises a comme objectif de faciliter, pour le monde des affaires, l'accès aux programmes et services gouvernementaux dont ils peuvent se prévaloir. Depuis le 1er mars

1978, le Centre offre aux hommes d'affaires ses services; il s'agit d'un important point d'acheminement des renseignements et d'aide pour à peu près toutes les questions intéressant le monde des affaires et les industries canadiennes.

Le Centre des entreprises regroupe des conseillers qui sont parfaitement renseignés sur la disponibilité et la source de programmes et services gouvernementaux. Ils peuvent donner des conseils et des renseignements précis et complets sur les programmes appropriés et d'autres types d'aide. De plus, ils peuvent au besoin organiser des rencontres avec les fonctionnaires et les centre de responsabilité concernés. Ils s'occupent également de donner suite à certaines demandes afin de résoudre les problèmes pouvant survenir après les premières démarches.

Le Centre a reçu le mandat suivant:

- rendre plus accessible aux hommes d'affaires canadiens le ministère de l'Industrie et du Commerce et le gouvernement en général;
- centraliser au sein du Ministère, les demandes de renseignements des hommes d'affaires sur les programmes et services fédéraux;
- aider les hommes d'affaires qui viennent à Ottawa ou qui en ont l'intention, à communiquer avec les ministères et les gens qui peuvent répondre à leurs besoins;
- donner des conseils sur diverses questions industrielles ou commerciales ou diriger le demandeur vers la personne ou le ministère directement concerné;
- fournir des services d'information et donner des renseignements au téléphone ou par écrit.

La Section des possibilités de licences a été intégrée au Centre des entreprises et continuera à publier le Bulletin des produits nouveaux. Ce Bulletin mensuel largement diffusé informe l'industrie canadienne des possibilités de licence et de coparticipation qui peuvent être explorées dans le but de conclure des ententes de fabrication.

Le Centre s'occupe également de la mise à jour, de la révision, de la production et de la distribution de la série de publications intitulée "L'Exploitation d'une Entreprise au Canada".

Si vous désirez nous écrire ou nous rendre visite, l'adresse est la suivante:

Centre des entreprises
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Niveau 01 (aire centrale)
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél: - frais virés (613) 995-5771
Télex: 053-4123

On peut atteindre le Centre d'information aux entreprises dans votre province en demandant à la téléphoniste la communication directe sans frais ZENITH 0-3200. Vous pouvez appeler n'importe quand; après les heures de bureau, un enregistreur automatique prendra note de votre nom et de votre numéro de téléphone afin qu'un conseiller puisse vous rappeler dès que possible le jour ouvrable suivant.

BUREAUX RÉGIONAUX

Tous les bureaux régionaux du Canada (voir l'Annexe "A" pour les adresses,) aident les exportateurs éventuels et confirmés à concevoir et à mettre en oeuvre des programmes de commercialisation, ainsi qu'à trouver et évaluer de

nouveaux débouchés et à développer les marchés existants; ils expliquent les programmes d'aide au développement des marchés ainsi que les avantages des foires et des missions commerciales et aussi des promotions en magasin. Ils conseillent les hommes d'affaires sur la tarification, la documentation, les tarifs, l'étiquetage et les modes de transport ainsi que sur le financement et les assurances à l'étranger. Les bureaux connaissent très bien les règlements sur les contrôles à l'exportation et à l'importation et peuvent vous renseigner sur les permis et les entreprises en coparticipation à l'étranger.

SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX (SDC)

En 1855, le premier représentant commercial canadien à plein temps arrivait à Sydney en Australie. Pour faire face à l'évolution et à l'expansion du commerce international canadien, le Service des délégués commerciaux a ouvert dans 67 pays, 89 bureaux auxquels sont attachés environ 300 délégués et 170 agents commerciaux recrutés sur place.

Le rôle du SDC consiste à répondre aux demandes d'aide des exportateurs canadiens et à aider les importateurs étrangers à trouver des sources d'approvisionnement canadiennes. En plus de servir d'intermédiaire, le délégué commercial agit comme conseiller en exportation auprès des exportateurs canadiens et ce à toutes les étapes de la commercialisation: identification des débouchés étrangers d'exportation, évaluation du degré de concurrence sur le marché, présentation d'hommes d'affaires étrangers et de représentants gouvernementaux, identification et recommandation d'agents, conseils sur les modalités de paiement et assistance en cas de problèmes de tarifs ou d'accès.

Pour leur part, les délégués commerciaux décèlent les possibilités d'expansion des marchés et participent à l'application de programmes de commercialisation des exportations mis sur pied par le ministère. Que font-ils dans le cadre de ces programmes?

- Ils recommandent des projets publicitaires, comme les foires et missions commerciales et participent à leur organisation;

- ils déterminent la capacité canadienne de commercialisation internationale;

- ils encouragent les exportateurs canadiens à profiter des possibilités offertes par le marché étranger; et

- ils aident de leurs conseils les exportateurs qui en sont à leurs premières armes dans le commerce international.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Le programme de développement des marchés d'exportation a été créé en 1971 afin d'encourager et d'aider les fournisseurs canadiens de biens et de services à accéder aux marchés étrangers et à lancer d'autres projets favorisant l'expansion des exportations. En partageant les charges financières du fournisseur le PDME réduit les risques assumés par ce dernier.

Les avantages offerts dans le cadre du PDME consistent en des contributions financières accordées lorsqu'il existe un besoin prouvé de partager un risque financier pour les motifs suivants: développer ou soutenir un marché

étranger, participer à de grands projets d'immobilisation, faire face à une concurrence internationale inhabituelle ou former un consortium pour pénétrer un marché. Le demandeur doit rembourser les contributions à la Couronne s'il parvient à exporter ses produits. Il n'est pas tenu de rembourser, dans le cas contraire.

Le programme comprend cinq volets ou sections couvrant un éventail d'activités visant à exploiter les possibilités d'exportation:

SECTION A - Participation à des projets d'immobilisation à l'étranger

SECTION B - Découverte de nouveaux marchés

SECTION C - Participation à des foires commerciales en dehors du Canada

SECTION D - Visite des acheteurs à domicile

SECTION E- Aide aux consortiums formés en vue de l'exportation

Pour plus de renseignements, communiquer avec le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce le plus proche (Voire Annexe 'A').

PROGRAMME DES PROJETS DE PROMOTION

Pour promouvoir l'exportation de produits et de services canadiens, le PPP applique une vaste gamme de techniques publicitaires qui s'inscrivent dans trois catégories générales: les foires et les missions commerciales à l'étranger et les visites au Canada de représentants d'autres pays (notamment d'acheteurs sans parler des programmes de formation à l'exportation). Le programme est le fruit de consultations entre les diverses branches d'activités, les bureaux internationaux, les délégues commerciaux et les hommes d'affaires eux-mêmes.

La nature de l'aide dépendra des particularités du projet de promotion. Le PPP peut par exemple aider une entreprise à organiser une foire commerciale - notamment à gérer le projet, à concevoir et à fabriquer les piosgues, à expédier les produits et à élaborer un programme publicitaire. Chaque participant paie une somme nominale.

Toutes les compagnies canadiennes qui désirent exporter leurs produits sont admissibles au programme. Pour y participer, elles doivent cependant respecter un certain nombre de critères qui correspondent aux objectifs du programme et répondent aux besoins du marché.

La compagnie devra fournir au Ministère des renseignements sur les résultats des ventes et les ententes conclues afin que ce dernier puisse apprécier l'utilité de la promotion. La compagnie doit confier les kiosques à des représentants compétents, qui auront le pouvoir d'établir les prix et d'engager des négociations contractuelles. Les documents techniques et publicitaires doivent être rédigés dans la langue du pays d'accueil.

BUREAUX INTERNATIONAUX

Les bureaux internationaux du Ministère de l'Industrie et du Commerce font office de centres de renseignements sur le commerce et les relations économiques du Canada avec les autres pays. Ils sont chargés de développer des relations commerciales et de mettre au point des stratégies d'exportation à l'étranger. Ils offrent les services suivants:

Renseignements sur le marché

a) Aperçu général de la situation économique des pays en cause

b) Renseignements précis concernant certains produits

Renseignements sur l'accès au marché

a) Taux tarifaires

b) Règlements phytosanitaires

c) Licences, importations, devises étrangères

d) Normes concernant les produits

e) Barrières non-tarifaires

f) Documents nécessaires

N'oubliez pas, lorsque vous demandez des renseignements,

a) d'indiquer ou les pays au sujet desquels vous désirez de la documatation;

b) de mentionner les produits que vous comptez exporter; si vous voulez connaître la classification tarifaire exacte, il est nécessaire que vous leur remettiez des documents explicatifs ainsi que les caractéristiques du produit. Si vous voulez obtenir les tarifs d'une vaste gamme de produits dans un grand nombre de pays (notamment dans le cas de deux ou plusieurs divisions), prenez patience ! Cela est assez long !

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

La Corporation commerciale canadienne, qui appartient entièrement au Gouvernement du Canada, a été créée par une Loi du Parlement en 1946 afin de favoriser les échanges entre le Canada et les autres pays. La Corporation peut agir comme commettant ou agent relativement à l'importation ou à l'exportation de marchandises.

En vertu de cette charte, la Corporation agit surtout comme contractant lorsque d'autres pays ou organismes internationaux désirent acheter directement du gouvernement canadien.

Pour plus de renseignements sur les services offerts par la CCC, communiquez avec:

Le Secrétaire
Corporation commerciale canadienne
112, rue Kent
Ottawa (Ontario)
K1A 0S6
Tél.: (613) 996-0034
Télex: 053-4359
Facsimilé: 996-7216

ADRESSES UTILES
Centre des entreprises
du Ministère de l'Industrie et du Commerce

Il est possible de téléphoner sans frais de n'importe où au Canada, au Centre des entres prises du ministère de l'Industrie et du Commerce. Le Centre a Pour but précis de fournir tous les renseignements et conseils désirés touchant les programmes du gouvernement canadien. Demander à la téléphoniste
Zenith 0-3200

Le Centre des entreprises et situé au:
1er étage (centre)
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél: Frais Virés (613) 995-5771
Télex: 053-4123

Association des Importateurs canadiens

World Trade Centre
60, rue Harbour
M5G 1B7
Tél: (416) 862-0002

Approvisionnements et Services Canada

Centre d'édition
Section des commandes postales et édition
Hull (Québec)
K1A 0S9

Ministère de la santé et du bien-être social

Direction générale - Protection de la santé
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0L2
Tél: (613) 996-7172

Association canadienne de Normalisation

178, boul Rexdale
Rexdale, Ontario
M9W 1R3

Association canadienne des courtiers en douane

Suite 18
46, rue Elgin
Ottawa, Ontario
K1P 5G6
Tél: (613) 238-3394

Ministère de l'Agriculture

Edifice Sir William Logan
580, rue Booth
Ottawa, Ontario
K1A 0Y9
Tél: (613) 994-5533

- Section des antiparasitiares
  Direction de la production et commercialisation des aliments
  (délivrance de permis pour la vente des antiparasitaires)

- Division des importation
  Direction, hygiène vétérinaire
  (importation d'animaux)

- Division de la quarantaine des plantes
  (importation des plantes et du matériel des plantes)

BUREAUX RÉGIONAUX
DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

TERRE-NEUVE

Directeur
Région de Terre-Neuve
127, rue Water
St-Jean (T.N.)
A1C 5X8 Tél: (709) 737-5511

NOUVELLE-ECOSSE

Directeur
Région de la Nouvelle-Ecosse
Pièce 1124, Tour Duke
5251 rue Duke Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Ecosse)
B3J 1N9 Tél: (902) 426-7540

ILE-DU-PRINCE-EDOUARD

Directeur
Région de l'Ile-duPrinceEdouard
C.P. 2289
Edifice Dominion, 97, rue Queen
Charlottetown (I.P.E.)
C1A 8C1 Tél: (902) 892-1211

NOUVEAU-BRUNSWICK

Directeur
Région du Nouveau Brunswick
Pièce 642, 440, rue King
Fredericton (N.B.)
E3B 5H8 Tél: (506) 452-3190

QUÉBEC

Directeur
Région du Québec
Pièce 100
685 rue, rue Cathcart
Montréal (Québec)
H3B 3K9 Tél: (514) 283-6254

Directeur
Bureau de la ville de Québec
Pièce 620, 2 Place Québec
Québec (Québec)
G1R 2B5 Tél: (418) 694-4726

ONTARIO

Directeur
Région de l'Ontario
Commerce Court West, 51e étage
C.P. 325
Toronto (Ontario)
M5L 1G1
Tél: (416) 319-3711

MANITOBA

Directeur
Région du Manitoba
507 Manulife House
386, avenue Broadway
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3R6 Tél: (204) 949-2381

SASKATCHEWAN

Directeur
Région de la Saskatchewan
Pièce 980, 2002, avenue Victoria
Régina (Saskatchewan)
S4P 0R7 Tél: (306) 569-5020

ALBERTA ET TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Directeur
Région de l'Alberta et des Territoires du Nord Ouest
500, Place Macdonald
9939, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 2W8 Tél: (403) 425-6330

COLOMBIE BRITANNIQUE ET YUKON

Directeur
Région de la Colombie-Britannique et du Yukon
C.P. 49178, Suite 2743
Bentall Centre, Tour III
595 rue Burrard
Vancouver (C.B.)
V7X 1K8 Tél: (604) 666-1434

REVENUE CANADA - DOUANES ET ACCISE
BUREAUX REGIONAUX - DOUANES

Région de l'Atlantique

Edifice Halifax Insurance
5670, chemin Spring Garden
Halifax, Nouvelle-Ecosse
B3G 2Z8 (902) 426-2915

Région du Québec

2, rue St. André
Québec (Québec)
G1K 7P6 (418) 494-4445

Région de Montréal

400, carré d'Youville
Montréal (Québec)
H2Y 3N4 (514) 283-5991

Région d'Ottawa

1650, avenue carling
Ottawa, Ontario
K2A 3Y1 (613) 593-7222

Région de Toronto

55, ouest rue Bloor
Toronto, Ontario
M5W 1A3 (416) 996-8266

Région d'Hamilton

10, Sud, rue John
Hamilton, Ont.
L8N 3V8 (416) 523-2812

Région de Windsor

185, rue Ouellette
Windsor, Ontario
N9A 4H8 (519) 254-9202

Région de London

451, rue Talbot
Terminus "A"
N6A 4T9 (519) 679-4131

Région de Winnipeg

Edifice Federal
9, rue Main
Winnipeg, Manitoba
R3C 1B3 (204) 985-3064

Région de la Saskatchewan

104 Town square
1919 rue Rose
Regina, Saskatchewan
S4D 3P1 (306) 569-6213

Région de l'Alberta

134 - 11e avenue (sud-est)
Calgary, Alberta
T2G 0X5 (403) 231-4614

Région du Pacifique

1001, West Pender
Vancouver, Colombie Britannique
V6E 2M8 (604) 666-1450

Agences et ministères du Fédéral et des provinces responsables de l'incorporation des entreprises et autres activités connexes.

GOUVERNEMENT FÉDÉRAL	- Directeur, Direction des corporations Ministère de la Consommation et des Corporations Ottawa/Hull, K1A 0C9
Alberta-	- Registrar of companies, Companies Branch Department of Consumer and Corporate Affairs Century Place, 9803 av. 102A Edmonton. T51 3A3
Colombie-Britannique	- Registrar of Companies Corporate and Financial Services Division Attorney General's Department Av. Burdett Victoria
Manitoba	- Director, Corporations Branch Department of Consumer, Corporate and Internal Services 210, Nord, rue Osborne, Winnipeg. R3C 0V8
Nouveau-Brunswick	- Registraire des compagnies Direction des services aux consommateurs et aux corporations Ministère du Secrétariat de la province C.P. 6000, Frédéricton E3B 5H1
Terre-Neuve-	- Assistant Deputy Attorney General Registrar of Deeds and Companies Department of Justice Confederation Bldg. Saint-Jean
Nouvelle-Écosse	- Registrar of Joint Stock Companies Department of Provincial Secretary 1723, rue Hollis, C.P. 998 Halifax. B3J 2X3
Ontario	- Companies Division Ministry of Consumer and Commercial Relations 555, rue Yonge Toronto. M4Y 1Y7
Île du Prince-Édouard	- Deputy Provincial Secretary Department of Provincial Secretary C.P. 2000 Charlottetown

Québec	- Directeur, Service des compagnies Ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières 800 Carré d'Youville Québec G1A 1L7
Saskatchewan	- Director, Corporations Branch Department of Provincial Secretary 1919 Rose St. Regina S4P 3V7
Territoire du Yukon	- Registrar of Companies Government of the Yukon Territory P.O. Box 2703 Whitehorse, Y.T. Y1A 2C6
Territoires du Nord-Ouest	- Registrar of Companies Department of Public Service Government of the Northwest Territories Yellowknife

MINISTERE DE LA CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS
OPERATIONS EXTERIEURES

Région de l'Atlantique

Tour de la Banque de Montréal
5151, rue George
Halifax, (N.E.)
B3J 1M5 (902) 426-6080

Région du Québec

Place Dupuis, 12e étage
855, est, rue Ste-Catherine
Montréal (Québec)
H2L 4N4 (514) 283-5394

Région de l'Ontario

Edifice Fédéral
Suite 601
4900, rue Yonge
Willowdale, Ontario
M2N 6B8 (416) 224-4031

Région des Prairies

Edifice Canadian Grain Commission
303, rue Main
Pièce 300
Winnipeg (Man.)
R3C 3G7 (204) 949-2654

Région du Pacifique

Pacific Centre Limited
700 ouest, rue Georgia
C. P. 10059
Vancouver (C.B.)
V7Y 1C9 (604) 666-6971

Statistique-Canada - Services régionaux d'assistance

Service central de renseignements

Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6
(613) 9922959
(99-204-734)

St. Jean (T.N.)

Statistique Canada
Case postale 8556
3e étage, édifice Viking
Chemin Crosbie
St. Jean (Terre-Neuve)
A1B 3P2
(709-726-0713)

Halifax

Statistique Canada
1256, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1Y6
(902-426-5331)

Montréal

Statistique Canada
Alexis Nihon Plaza
1500, avenue Atwater
Montréal (Québec)
H3Z 1Y2
(514-283-5725)

Vancouver

Statistique Canada
16 est, rue Hastings
Vancouver (C.B.)
V6A 1N1
(604-666-3695)

Toronto

Statistique Canada
25 est avenue sT. Clair
Toronto (Ontario)
M4T 1M4
(426-966-6586)

Winnipeg

Statistique Canada
Pièce 500, Bureau de poste général
266, avenue Graham
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0K4
(204-985-4020)

Regina

Statistique Canada
530, centre Midtown
Regina (Saskatchewan)
S4P 2B6
(306-569-5405)

Edmonton

Statistique Canada
10ième étage, édifice Baker Centre
10025 106e rue
Edmonton (Alberta)
T5J 1G9
(403-425-5052)

On peut obtenir une communication gratuite avec le service régional d'information statistique de Charlottetown, de Saint John et de Sydney en demandant à la téléphoniste le numéro ZENITH 22066. En Saskatchewan, on peut communiquer avec le bureau régional de Regina en composant 1-800-667-3524, et en Alberta avec le bureau d'Edmonton au numéro 1-800-222-6400.

RENDEMENT DU COMMMERCE CANADIEN

1960 - 1977

VOLUMEI

TENDANCES GÉNÉRALES

Sous-section des renseignements économiques
Direction de l'analyse des politiques
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Octobre 1978

TABLEAU 4.8

ORIENTATION DES EXPORTATIONS

PAR GRANDS SECTEURS MANUFACTURIERS

	1965- 1977 Moyenne	1965	1977	Changement en % 1977/1965
	(en pourcentage)			
Secteur manufacturier	24,6	16,6	28,1	69,2
Matériel de transport	61,7	15,2	73,1	380,9
Papier et ind. connexes	52,5	49,8	56,0	12,4
Métaux primaires	44,1	41,8	44,2	5,7
Produits du bois	42,4	41,6	49,4	18,7
Machines	41,2	28,4	51,1	79,9
Industries diverses	19,2	16,0	16,6	3,7
Produits chimiques	16,3	14,6	20,4	39,7
Produits électriques	13,0	7,9	13,7	73,4
Alimentation et boissons	9,6	9,7	11,0	13,4
Prod. minéraux non métalliques	7,1	5,5	8,3	50,9
Caoutchouc et plastiques	6,5	4,5	9,0	100,0
Produits du cuir	6,2	4,1	8,5	107,3
Textiles	4,9	3,7	5,7	54,0
Fabrication du métal	4,6	2,2	6,3	186,3
Vêtements	4,2	1,7	4,3	152,9
Mobilier	4,1	1,7	5,6	229,4
Dérivés du pétrole et du charbon	3,9	0,8	2,4	200,0
Impressions et publications	2,1	1,0	2,6	160,0
Usines de tricots	2,0	2,5	1,4	-44,0
Produits du tabac	0,5	0,2	0,5	150,0

TABLEAU 3.9

ORIENTATION DES EXPORTATIONS

PAR GRANDS SECTEURS MANUFACTURIERS

1965 - 1977

	Moyenne 1965-77	1965	1966	1967	1968	1969	1970
				(en pourcentage)			
Secteur manufacturier	24,6	16,6	18,1	20,4	23,0	24,4	26,2
Alimentation et boissons	9,6	9,7	9,[illegible]	9,0	9,0	9,3	9,7
Produits du tabac	0,5	0,2	0,5	0,6	0,6	0,8	0,6
Produits du caoutchouc	6,5	4,5	3,7	4,4	4,1	4,1	4,9
Produits du cuir	6,2	4,1	4,[illegible]	4,7	5,5	5,5	6,8
Textiles	4,9	3,7	4,1	3,7	4,8	4,3	5,0
Usines de tricots	2,0	2,5	1,8	1,7	1,5	2,4	2,3
Vêtements	4,2	1,7	2,1	2,1	2,9	4,3	4,8
Produits du bois	42,4	41,6	38,8	39,0	38,8	40,9	43,1
Mobilier	4,1	1,7	2,1	1,8	2,0	3,6	4,8
Papier et industries connexes	52,5	49,8	49,9	49,5	50,4	52,4	52,3
Impressions et publications	2,1	1,0	1,1	1,3	1,4	1,7	2,0
Métaux primaires	44,1	41,8	41,1	46,4	49,2	43,2	53,4
Fabrication du métal	4,6	2,2	2,4	2,7	3,4	3,2	3,8
Machines	41,2	28,4	29,0	31,7	33,5	35,4	38,2
Transports	61,7	15,2	29,1	44,1	54,7	60,6	68,9
Produits électriques	13,0	7,9	8,6	9,9	14,1	14,1	15,7
Produits minéraux non métalliques	7,1	5,5	5,7	5,5	5,6	6,2	7,5
Dérivés du pétrole et du charbon	3,9	0,8	1,0	1,2	1,6	1,9	2,8
Produits chimiques	16,3	14,6	14,2	14,1	14,2	15,1	16,5
Industries diverses	19,2	16,0	18,9	21,2	21,0	23,4	26,0

TABLEAU 4.9 (suite)

ORIENTATION DES EXPORTATIONS

PAR GRANDS SECTEURS MANUFACTURIERS

1965 - 1977

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
				(en pourcentage)			
Secteur manufacturier	25,3	25,7	26,4	24,7	23,7	25,8	28,1
Alimentation et boissons	9,6	9,6	11,1	8,5	8,4	9,4	11,0
Produits du tabac	0,5	0,7	0,3	0,6	0,4	0,5	0,5
Produits du caoutchouc	4,4	5,3	7,1	6,5	6,7	10,1	9,0
Produits du cuir	5,7	5,9	6,7	5,2	6,5	7,4	8,5
Textiles	5,0	4,5	5,5	6,0	4,7	4,8	5,7
Usines de tricots	2,3	2,5	2,4	2,0	1,4	1,7	1,4
Vêtements	5,1	5,2	6,0	5,6	4,4	3,9	4,3
Produits du bois	43,2	45,7	46,9	39,4	32,9	41,8	49,4
Mobilier	4,5	4,2	4,9	4,6	4,2	4,5	5,6
Papier et industries connexes	51,2	49,6	49,8	52,0	54,2	55,5	56,0
Impressions et publications	2,0	2,1	2,3	2,6	2,3	2,8	2,6
Métaux primaires	45,3	42,7	45,3	43,5	38,7	43,0	44,2
Fabrication du métal	4,1	4,9	4,8	5,5	5,2	5,0	6,3
Machines	39,5	39,2	43,2	43,2	45,9	44,6	51,1
Transports	66,9	68,3	66,4	61,1	63,4	69,4	73,1
Produits électriques	13,2	12,8	13,9	14,1	13,2	13,2	13,7
Produits minéraux non métalliques	6,6	7,6	8,7	7,8	6,6	6,8	8,3
Dérivés du pétrole et du charbon	3,4	6,0	7,1	7,2	5,7	3,0	2,4
Produits chimiques	15,6	15,6	15,4	16,3	15,2	17,2	20,4
Industries diverses	21,1	19,9	21,3	17,8	17,2	16,7	16,6

TABLEAU 4.10

PENETRATION DES IMPORTATIONS

PAR GRANDS SECTEURS MANUFACTURIERS

	1965-1977 Moyenne	1965	1977	Changement en 1977/1965
		(en pourcentage)		
Secteur manufacturier	27,6	20,0	30,7	53,5
Machines	64,8	63,9	75,2	17,7
Matériel de transport	65,0	30,0	75,1	150,3
Industries diverses	51,6	43,6	54,0	23,9
Produits électriques et électroniques	30,0	20,6	35,6	72,8
Produits chimiques	28,0	24,6	31,3	27,2
Produits du cuir	26,6	13,4	36,0	168,7
Usines de tricots	25,9	9,2	30,5	231,5
Textiles	25,5	24,7	26,3	6,5
Métaux primaires	25,3	25,2	22,5	-10,8
Produits du caoutchouc	20,9	14,2	23,4	64,8
Produits minéraux non-métalliques	15,7	15,0	16,4	9,3
Fabrication du métal	14,2	11,6	15,8	36,2
Impressions et publications	13,8	12,8	14,7	14,8
Produits du bois	10,7	8,2	11,4	39,0
Vêtements	9,0	4,7	11,6	146,8
Mobilier	8,9	5,1	13,0	154,9
Alimentation et boissons	8,3	6,3	10,2	61,9
Papier et industries connexes	8,0	6,1	9,9	62,3
Dérivés du pétrole et du charbon	6,6	11,1	3,6	-67,3
Produits du tabac	1,3	1,2	1,3	8,3

TABLEAU 4.11

PENETRATION DES IMPORTATIONS

PAR GRANDS SECTEURS MANUFACTURIERS

1965 - 1977

	Moyenne 1965-77	1965	1966	1967	1968	1969	1970
				(en pourcentage)			
Secteur manufacturier	27,6	20,0	21,1	23,2	24,7	26,4	26,1
Alimentation et boissons	8,3	6,3	6,4	6,2	6,4	7,4	7,4
Produits du tabac	1,3	1,2	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0
Produits du caoutchouc	20,9	14,2	14,6	14,8	17,5	17,9	17,5
Produits du cuir	26,6	13,4	14,4	16,5	19,4	20,7	22,5
Textiles	25,5	24,7	24,5	24,1	22,5	23,0	23,0
Usines de tricots	25,9	9,2	12,2	12,7	19,0	18,7	21,6
Vêtements	9,0	4,7	4,7	5,6	6,6	7,2	6,9
Produits du bois	10,7	8,2	7,9	8,3	8,9	9,2	8,4
Mobilier	8,9	5,1	5,0	5,2	5,5	5,7	5,7
Papier et industries connexes	8,0	6,1	5,8	5,7	6,1	6,4	5,9
Impressions et publications	13,8	12,8	12,3	13,3	13,7	14,4	14,5
Métaux primaires	25,3	25,2	22,6	24,8	24,4	25,9	26,0
Fabrication du métal	14,2	11,6	11,2	12,7	12,3	13,3	12,9
Machines	69,8	63,9	63,9	64,5	65,5	66,3	66,6
Transports	65,0	30,0	39,0	50,2	58,4	61,5	67,9
Produist électriques	30,0	20,6	22,0	23,3	23,7	26,8	26,1
Produits minéraux non métalliques	15,7	15,0	15,5	16,3	14,0	15,2	15,7
Dérivés du pétrole et du charbon	6,6	11,1	10,6	11,3	11,5	11,6	10,4
Produits chimiques	28,0	24,6	23,5	24,4	24,6	26,3	27,3
Industries diverses	51,6	43,6	44,8	48,9	48,5	51,1	52,1

TABLEAU 4.11 (suite)

PENETRATION DES IMPORTATIONS

PAR GRANDS SECTEURS MANUFACTURIERS

1965 - 1977

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
				(en pourcentage)			
Secteur manufacturier	26,6	28,1	29,2	29,5	29,2	29,5	30,7
Alimentation et boissons	7,1	8,0	9,3	9,0	8,5	9,5	10,2
Produits du tabac	1,2	1,2	1,3	1,3	1,6	1,5	1,3
Produits du caoutchouc	18,4	19,8	21,1	27,2	25,0	21,4	23,4
Produits du cuir	23,7	26,7	26,3	28,5	32,9	34,5	36,0
Textiles	23,0	25,4	26,7	28,4	26,2	27,4	26,3
Usines de tricots	27,5	30,3	26,8	27,2	31,0	35,5	30,5
Vêtements	7,0	7,8	8,8	9,9	10,1	14,1	11,6
Produits du bois	8,6	9,9	10,8	12,9	12,5	12,2	11,4
Mobilier	5,8	7,1	9,3	11,4	10,5	12,1	13,0
Papier et industries connexes	6,5	6,8	7,2	7,4	10,5	11,4	9,9
Impressions et publications	14,3	13,9	13,3	13,6	13,8	13,8	14,7
Métaux primaires	25,2	24,8	27,0	32,9	24,4	21,9	22,5
Fabrication du métal	13,2	14,4	14,8	15,5	15,4	15,0	15,8
Machines	67,2	68,4	71,2	71,4	72,5	71,9	75,2
Transports	66,1	68,9	69,0	66,9	69,0	71,9	75,1
Produits électriques	27,8	31,0	32,6	33,0	31,1	33,8	35,6
Produits minéraux non métalliques	14,7	15,1	15,5	16,7	16,0	15,9	16,4
Dérivés du pétrole et du charbon	9,4	8,4	6,9	7,2	4,7	3,1	3,6
Produits chimiques	25,9	27,8	28,4	31,0	28,4	28,8	31,3
Industries diverses	50,4	51,6	54,1	52,6	52,4	52,5	54,0