



# **ASSOCIATION CANADIENNE D'EXPORTATION**

## **LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE**



Expansion industrielle  
régionale

Regional Industrial  
Expansion



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

---

# **LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE**

---

Rédigé par  
l'Association canadienne d'exportation

en collaboration avec  
le ministère de l'Expansion industrielle régionale  
et  
le ministère des Affaires extérieures

---

mai 1984

**Canada**

## **Avant-propos**

Les exportations représentent plus de 30 % du produit national brut du Canada. C'est dire que le commerce extérieur est d'une importance capitale pour le Canada. Aujourd'hui plus que jamais donc, il importe de créer et de maintenir des conditions propres à favoriser la croissance de nos exportations. Consciente de ce besoin, l'Association canadienne d'exportation est heureuse de présenter LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE, dont le premier but est d'aider les exportateurs canadiens à utiliser les nombreux services gouvernementaux mis à leur disposition.

Notre association est la seule à s'occuper exclusivement de favoriser et de promouvoir les exportations canadiennes. Nous espérons donc que LES EXPORTATIONS: FEUILLE DE ROUTE fournira aux gens d'affaires canadiens une foule de renseignements pratiques sur les nombreux services spécialisés qui leur sont offerts par les ministères et organismes fédéraux, à Ottawa et ailleurs au Canada, et qui jouent tous un rôle important dans l'expansion des exportations canadiennes.

Cette brochure est le fruit de la collaboration entre notre association et les ministères de l'Expansion industrielle régionale et des Affaires extérieures, qui ont généreusement permis à plusieurs de leurs cadres supérieurs de travailler à la réalisation de ce projet. Nous les en remercions vivement.

Dans les mois à venir, nous espérons publier pareils documents axés sur les multiples services aux exportateurs offerts par les gouvernements provinciaux.

Le président,  
Frank Petrie  
Association canadienne d'exportation

# Table des matières

<b>1. Comment utiliser les services à l'exportation du gouvernement fédéral</b>	page
Le premier pas .....	6
À Ottawa .....	6
À l'étranger .....	6
<b>2. Rôles et responsabilités des ministères et organismes fédéraux</b>	
Ministère de l'Expansion industrielle régionale	
Bureaux régionaux .....	8
Directions sectorielles à Ottawa .....	10
Ministère des Affaires extérieures	
Secteurs géographiques à Ottawa .....	12
Secteur de l'expansion du commerce extérieur, à Ottawa .....	13
Délégués commerciaux à l'étranger .....	14
Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) .....	15
Programme des projets de promotion (foires et missions) .....	16
Société pour l'expansion des exportations .....	18
Corporation commerciale canadienne .....	18
Agence canadienne de développement international .....	18
<b>3. Questions et réponses</b>	
Foires et missions commerciales .....	19
Difficultés d'accès à certains marchés étrangers .....	19
Débouchés commerciaux .....	19
Financement des exportations .....	19
Produits de défense .....	20
Relations fédérales-provinciales .....	20

# 1. Comment utiliser les services à l'exportation du gouvernement fédéral

Les multiples services que le gouvernement fédéral offre aux exportateurs canadiens évoluent constamment. La présente brochure se veut un guide pour toutes les entreprises canadiennes qui ont besoin d'aide et de conseils pour résoudre les nombreux problèmes touchant les exportations. Le gouvernement met toute une gamme de services à leur disposition en ce domaine. Les principaux organismes s'occupant des exportations et de leur financement sont les suivants:

- Les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale
- Les directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale
- Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures
- Les délégués commerciaux à l'étranger
- La Société pour l'expansion des exportations
- La Corporation commerciale canadienne
- L'Agence canadienne de développement international

## Le premier pas

Le premier point de contact pour tout exportateur éventuel est le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) situé dans sa province (voir les adresses à la page 8). Ces bureaux aident et conseillent les entreprises de leur région, dans les secteurs de la fabrication, du traitement, de l'agriculture, des pêches, du tourisme et de certains services,

à profiter des débouchés d'exportation. Ils accordent également de l'aide financière pour le développement industriel et administrent le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) (voir page 15).

## À Ottawa

Les directions sectorielles du MEIR (voir page 10) sont la source nationale par excellence de renseignements sur l'industrie. C'est à leur porte qu'il faut frapper pour connaître les demandes de produits et de services canadiens faites par des acheteurs étrangers. Ce sont elles aussi qui aident à recruter les entreprises participant aux foires et missions commerciales organisées par le ministère des Affaires extérieures. Elles procurent également de l'aide aux sociétés canadiennes qui se lancent dans des coentreprises avec des sociétés étrangères, de même qu'elles étudient et cotent les demandes pour le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD) (voir page 10).

Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures sont chargés d'administrer la politique étrangère du Canada, en matière politique, économique et commerciale, dans chaque région du monde. Les directions de l'expansion du commerce au sein de chacun de ces secteurs (voir page 12) fournissent volontiers des renseignements sur les marchés d'exportation et sur les tarifs et l'accès aux marchés. Le secteur de l'expansion du commerce international (voir page 13), ainsi que le PDME (voir page 15) et le Programme des projets de promotion (PPP) (voir page 16) sont également là pour assister les exportateurs canadiens.

## À l'étranger

Le délégué commercial, au ministère des Affaires extérieures, est le principal agent de promotion des biens et services canadiens sur les marchés étrangers. Quelque 500

agents répartis dans plus de 90 ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens à l'étranger offrent un réseau mondial d'aide aux entreprises en quête de marchés d'exportation. Le délégué commercial facilite les présentations à des clients éventuels, effectue des mini-enquêtes sur les marchés, fait des rapports sur le milieu et s'occupe de faciliter l'accès des biens et services canadiens sur son territoire (*voir page 14*).

## 2. Rôles et responsabilités des ministères et organismes fédéraux

### Ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR)

#### Bureaux régionaux

**Rôle:** Installés dans chacune des provinces, les bureaux régionaux du MEIR conseillent, encouragent et aident les entreprises de leur région dans les secteurs de la fabrication, du traitement, de l'agriculture, des pêches, du tourisme et de certains services, à profiter de débouchés sur les marchés étrangers.

**Responsabilités: Conseiller et informer les industries:** Les bureaux régionaux organisent des ateliers, des séminaires et des réunions pour familiariser les exportateurs actuels ou potentiels avec les marchés d'exportation. Ces sessions abordent, entre autres, la fixation des prix, le financement, la documentation, le transport, les assurances et les programmes et les services d'aide gouvernementaux en matière d'exportation. En outre, le personnel de ces bureaux aide les exportateurs individuels dans tous ces domaines et leur donne des renseignements sur certains débouchés.

Les bureaux régionaux se tiennent au courant de l'évolution du commerce extérieur. Ils font appel aux divisions de l'expansion commerciale et aux délégations commerciales à l'étranger du ministère des Affaires extérieures, aux directions sectorielles du MEIR, à l'Agence canadienne de développement international (ACDI), à la Société

pour l'expansion des exportations (SEE), à la Corporation commerciale canadienne (CCC), aux gouvernements provinciaux, aux institutions bancaires internationales et aux publications canadiennes et étrangères.

Les régions se tiennent également au courant des politiques et des programmes fédéraux en matière de développement industriel susceptibles d'influer sur l'expansion du commerce dans leur région; elles en font aussi la promotion.

**Capacité d'offre à l'exportation:** Aux fins d'exportation, les bureaux régionaux du MEIR gardent à jour un système de repérage pour les biens produits dans leur région et encouragent les entreprises à s'inscrire dans le Système de repérage des débouchés (SRD). Ils se tiennent également à l'affût des débouchés sur les marchés d'exportation et cherchent à établir dans quelle mesure les entreprises de leur région peuvent répondre à la demande.

**Relations fédérales-provinciales:** Une des activités prioritaires des régions est de maintenir d'étroites relations de travail avec tous les organismes et ministères publics provinciaux s'occupant de commerce. La concertation est nécessaire pour atteindre des objectifs communs.

Le personnel des bureaux régionaux organise des activités mixtes fédérales-provinciales en matière de commerce extérieur et tient ses homologues provinciaux informés des nouveaux programmes fédéraux en ce domaine. Parallèlement, il étudie les politiques, les programmes et les priorités des provinces en matière d'exportation et informe Ottawa de tous les développements pertinents.

**Autres services:** Le commerce extérieur est d'une importance primordiale pour l'économie canadienne, ce à quoi les bureaux du MEIR s'efforcent de sensibiliser le public. Les exportateurs éventuels

sont mis en contact avec les délégués commerciaux à l'étranger ainsi qu'avec d'autres personnes capables de les aider dans leurs efforts d'exportation. Les bureaux régionaux recommandent aussi les changements qu'il faudrait apporter aux programmes et aux politiques, ainsi que les nouvelles initiatives à prendre pour favoriser la croissance des ventes d'exportation. Ils informent les administrations centrales des Affaires extérieures et du MEIR des répercussions que les changements de programmes auraient dans leur région.

### **Bureaux régionaux**

#### **Terre-Neuve et Labrador**

Edifice Parsons  
90, avenue O'Leary  
B.P. 8950  
Saint-Jean (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél.: (709) 772-4884  
Télex: 016-4749

#### **Île-du-Prince-Édouard**

Confederation Court  
134, rue Kent  
B.P. 1115  
Charlottetown (I.-P.-É.)  
C1A 7M8  
Tél.: (902) 566-7400  
Télex: 014-44129

#### **Ontario**

1 First Canadian Place  
B.P. 98  
Toronto (Ontario)  
M5X 1B1  
Tél.: (416) 365-3737  
Télex: 065-24378

#### **Manitoba**

185, rue Carlton  
B.P. 981  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél.: (204) 949-4090  
Télex: 075-7624

#### **Nouvelle-Écosse**

B.P. 940, Succursale M  
1496 Lower Water Street  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél.: (902) 426-2018  
Télex: 019-22525

#### **Nouveau-Brunswick**

Place Assomption  
770, rue Main  
B.P. 1210  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél.: (506) 388-6400  
Télex: 014-2200

#### **Québec**

Tour de la Bourse  
800, place Victoria  
C.P. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél.: (514) 283-7907  
Télex: 055-60768

#### **Saskatchewan**

Bessborough Tower  
601 Spadina Crescent East  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 3G8  
Tél.: (306) 665-4400  
Télex: 074-2742

#### **Alberta**

Cornerpoint Building  
Bureau 505  
10179-105th Street  
Edmonton (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél.: (403) 420-2944  
Télex: 037-2762

#### **Colombie-Britannique**

Bentall Centre, Tower IV  
1055, rue Dunsmuir  
B.P. 49178  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1K8  
Tél.: (604) 666-1434  
Télex: 14-51191



## Directions sectorielles à Ottawa

**Rôle:** Les directions sectorielles conseillent, encouragent et aident les entreprises des secteurs de la fabrication, du traitement, du tourisme et des services à trouver des débouchés sur les marchés à l'étranger.

**Responsabilités: Conseiller et informer les industriels:** Les directions sectorielles du MEIR sont celles qu'il faut consulter pour toutes les questions relatives à l'industrie. Les petites entreprises, cependant, devraient d'abord se mettre en rapport avec les bureaux régionaux, tandis que les grandes sociétés, qui ont des filiales dans plusieurs régions du Canada, feraient mieux de s'adresser directement aux directions sectorielles à Ottawa.

Ces directions conseillent les exportateurs sur l'offre et la demande et sur d'autres questions industrielles connexes. Elles participent aussi à des réunions, des séminaires et des discussions avec l'industrie pour favoriser les exportations ou mettre au point des stratégies de marketing.

Elles assistent aussi aux réunions annuelles des associations industrielles pour faire connaître le point de vue du gouvernement sur l'évolution des secteurs par rapport aux marchés d'exportation.

**Repérage de produits et de services:** Les directions sectorielles du MEIR se tiennent informées sur l'ensemble de l'industrie canadienne, y compris sur les consultants et les maisons d'import-export. Elles recueillent des renseignements sur les produits et les services, les domaines d'intérêt, les capacités et, dans le cas d'organisations multinationales, les mandats d'exclusivité au Canada en matière d'exportation.

Les directions sectorielles servent de point de contact aux nouvelles demandes de produits et de servi-

ces à l'échelle du pays. Elles peuvent ainsi informer les entreprises sur les débouchés et, en collaboration avec les bureaux régionaux, les associations commerciales ou les utilisateurs canadiens, elles cherchent des sources canadiennes pour de tels biens ou services. Parallèlement, elles encouragent les exportateurs de biens et de services à s'inscrire dans le Système de repérage des débouchés (SRD).

**Coopération industrielle:** Les directions sectorielles du MEIR aident les entreprises canadiennes intéressées à entreprendre diverses opérations avec des entreprises étrangères. Mentionnons les échanges de technologies ou de licences; les arrangements réciproques de marketing; les coentreprises; les projets communs de recherche et de développement et l'octroi de licences de technologie (*voir aussi le Programme de coopération industrielle de l'ACDI, page 18*).

**Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD):** Les directions sectorielles étudient les demandes d'aide au titre du PPIMD. Ce programme offre de l'aide financière aux entreprises canadiennes qui participent à la mise au point et à la production de produits de défense en vue de l'exportation. Sont admissibles: les études de marchés; la recherche et le développement relatifs à des produits destinés à l'exportation; l'acquisition d'outillage et de matériel moderne qui répondent aux exigences des normes militaires; et les mises de fonds précédant la production au Canada de produits de défense pour les marchés d'exportation.

## DIRECTIONS SECTORIELLES

(Télex no. 053-4123)

	Numéro de téléphone	Télex et code de courier interne
<b>Biens d'équipement et industriels:</b>		
Direction du transport routier	(613) 992-1506	FAMR
Direction maritime, urbaine et ferroviaire	992-3389	FAMR
Direction de l'électronique	995-6013	GELA
Direction aérospatiale	996-0601	GELA
Division du matériel d'exploitation des richesses naturelles	992-4082	GMEE
Division du matériel d'énergie	995-3951	GMEE
Division de l'équipement secondaire et des services	995-6441	GMEE
<b>Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles:</b>		
Métaux et minéraux	992-0088	IRPI
Sidérurgie	992-0025	IRPI
Fabrication de produits en métal et de construction	996-0763	IRPI
Produits primaires du bois	992-0068	IRPI
Produits manufacturés en bois	995-7134	IRPI
Pâtes et papiers	992-0065	IRPI
Pétrole et produits chimiques industriels	992-0028	IRPI
Matières plastiques, caoutchouc et produits chimiques spéciaux	996-7085	IRPI
Produits d'hygiène	593-4471	IRPI
Produits alimentaires et de consommation	593-7303	JFCP
Services de construction	995-8107	ISEI
Services de consultation	995-8107	ISEI
Services de transport	995-8107	ISEI
Services de distribution	995-8107	ISEI
Textiles, vêtements et chaussures	992-1207	EOIA
Direction du développement du marketing	992-8160	FMDB

*Note: Les directions sectorielles du MEIR sont situées au 235, rue Queen, à Ottawa (Ontario) K1A 0H5.*

## Ministère des Affaires extérieures

### Secteurs géographiques à Ottawa

Le ministère des Affaires extérieures (MAE) comporte un secteur géographique pour chacune des régions du monde. Chaque secteur applique ses ressources au développement du commerce et aux relations économiques et commerciales. Ce ministère comprend également des divisions chargées des programmes et des services politiques et spéciaux, comme les affaires culturelles et les services d'immigration à l'étranger.

Les directions de l'expansion du commerce au sein de chaque secteur géographique ont pour principale fonction de maintenir et de promouvoir les exportations canadiennes, et de tenir les industriels canadiens bien informés sur les débouchés dans leur région. Il est facile pour l'exportateur de se mettre en rapport avec ces directions (voir page 12).

Les secteurs géographiques sont là pour aider les entreprises à mettre au point des projets de biens d'équipement, grâce à leur connaissance des mécanismes de financement offerts au Canada. Ils favorisent aussi la participation

canadienne aux institutions de financement multilatéral. Ils font la promotion des exportations, et assurent la coordination des initiatives fédérales en matière d'exportation avec celles des gouvernements provinciaux et des entreprises privées. En collaboration avec les directions sectorielles du MEIR, ils s'assurent que les débouchés à l'exportation correspondent aux capacités des industries canadiennes.

Les secteurs géographiques sont chargés de multiples activités: organisation des foires commerciales, relations avec les institutions financières et contacts avec les entreprises. Ils s'intéressent aussi de près à tout ce qui concerne les échanges commerciaux: accords officiels sur les tarifs, droits de douane, ententes informelles sur les devis techniques, inspections de produits. On peut aussi leur demander des renseignements à jour sur les situations politiques et leurs répercussions éventuelles en matière de relations commerciales avec le Canada. Enfin à l'intention des entreprises qui songent à pénétrer un marché donné, la plupart des secteurs disposent de renseignements pertinents sur l'économie, les affaires, le marketing et les voyages dans les divers pays de leur région.

## LES SECTEURS GÉOGRAPHIQUES

(Télex: 053-3745; indicatif EXTERNAL AFFAIRS OTT)

	Numéro de téléphone	Télex et code du courrier interne
<b>Amérique latine et Antilles:</b>		
Antilles et Amérique centrale	(613) 992-0384	LCT
Amérique du Sud	996-5546	LST
<b>Europe:</b>		
Europe de l'Ouest 1 (Royaume-Uni, France, République fédérale d'Allemagne et Italie)	995-9401	RCT
Communauté économique européenne	593-5584	RCM
URSS et Europe de l'Est	593-4884	RBT

Europe de l'Ouest 2 (Autriche, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Islande, Finlande, Suède, Danemark, Espagne, Portugal, Irlande, Suisse, Grèce et Turquie)	995-6438	RST
<b>États-Unis</b>		
Marketing et renseignements sur les douanes	593-5911	UTM
Expansion du commerce et de l'investissement	593-7343	UTT
<b>Asie et Pacifique</b>		
Asie de l'Est	995-7575	PET
Pacifique	997-3984	PPT
Asie du Sud et du Sud-Est	997-4304	PST
<b>Afrique et Moyen-Orient</b>		
Afrique	996-1941	GAT
Moyen-Orient	593-7030	GMT

*Note: Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures sont installés dans l'édifice L.B.-Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.*

### **Secteur de l'expansion du commerce extérieur, à Ottawa**

Les directions générales de ce secteur sont au cœur des activités liées à l'exportation, y inclus la cueillette de renseignements sur les projets importants à l'étranger. Elles travaillent en étroite relation avec les directions sectorielles du MEIR, les entreprises et les associations professionnelles, dans le but d'harmoniser les possibilités commerciales à l'étranger et les capacités canadiennes à l'exportation. Elles sont aussi en contact direct avec les délégations commerciales du Canada à l'étranger, les secteurs géographiques du MAE et les autres ministères. Les domaines auxquels elles s'intéressent sont les produits agricoles, alimentaires et marins, les céréales, la défense, les industries primaires, les industries de la fabrication, la technologie de pointe et les services.

Parmi les nombreux programmes qu'elles administrent, mentionnons les suivants:

**Accord Canada — États-Unis sur le partage de la production de défense:** En vertu de cet accord, les manufacturiers canadiens peu-

vent fournir du matériel et des services de défense aux États-Unis en concurrence avec l'industrie américaine. Ce qui leur permet d'être compétitifs, c'est que dans la plupart des cas le gouvernement des États-Unis a supprimé les droits de douane et suspendu l'application de sa loi sur l'achat aux États-Unis. Ce programme ne fait que faciliter l'accès du marché américain aux industriels canadiens; aucune aide financière n'est cependant offerte.

#### **Programme Canada-États-Unis de partage du développement du matériel de défense:**

Ce programme, qui complète le précédent, procure de l'aide financière. Les entreprises canadiennes dont les projets ont été approuvés se font rembourser la totalité des coûts de recherche et de développement relatifs à du matériel militaire produit pour les États-Unis. Les fonds sont versés par l'organisme participant du Département de la Défense américain ainsi que par le gouvernement canadien, jusqu'à concurrence de 50 % aux termes du PPIMD (voir page 10).

**Programme des céréales et des oléagineux:** Le ministère des Affaires extérieures fournit de l'informa-

tion, des conseils et de l'aide aux particuliers et aux entreprises s'occupant de l'expansion des marchés, du marketing, du transport et du traitement des céréales, des oléagineux et de leurs produits dérivés. L'aide prend notamment la forme de crédits garantis par le gouvernement pour les ventes d'exportation, de missions commerciales et de diffusion d'information sur les possibilités de commercialisation.

#### **Information sur le financement des exportations:**

La promotion des exportations canadiennes dépend dans une large mesure du financement offert aux exportateurs canadiens. C'est pourquoi le ministère participe à l'élaboration des politiques et aux activités de la SEE (voir page 18), de l'ACDI (voir page 18) et des institutions financières internationales.

**Licences et contrôles:** Le ministère des Affaires extérieures fait connaître aux exportateurs les exigences de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, de même qu'il approuve ou refuse les demandes de licence d'exportation. Il élabore aussi les politiques concernant le contrôle des exportations canadiennes à des fins de sécurité nationale, de politique étrangère ou d'approvisionnement.

Pour plus de renseignements sur les activités du ministère, joindre le Centre d'information sur le commerce, au numéro 1-800-267-8376 (sans frais).

#### **Délégués commerciaux à l'étranger**

**Rôle:** Le ministère des Affaires extérieures dispose d'un réseau mondial de délégués commerciaux, qui comprend 500 représentants dans plus de 90 ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens. Ces représentants sont chargés d'aider les entreprises qui recherchent des marchés d'exportation.

**Responsabilités:** Les délégués commerciaux peuvent rendre de

nombreux services aux exportateurs. Ils les aident à pénétrer un marché en les encourageant, par exemple, à y venir au moment où les conditions semblent les plus favorables. Ils repèrent les entreprises pouvant servir d'agents et mettent les fournisseurs canadiens directement en rapport avec eux; ils peuvent aussi les renseigner sur la solvabilité d'éventuels partenaires commerciaux dans des pays étrangers.

Les délégués commerciaux accomplissent quotidiennement diverses tâches: rédaction de rapports sur le pays où ils sont en poste, sur le commerce, les affaires, les conditions financières, les nouveaux débouchés d'un marché et la concurrence, les règlements tarifaires et commerciaux et les pratiques bancaires. Une part importante de ces renseignements, complétés par des conseils sur la pratique des prix, sont communiqués aux exportateurs actuels ou potentiels.

À l'étranger, le délégué commercial est le maître d'œuvre des efforts du gouvernement du Canada pour promouvoir le tourisme et l'exportation des biens et des services canadiens. Il représente et défend les intérêts commerciaux du Canada à l'étranger, analyse les pratiques commerciales locales et l'évolution des politiques économiques susceptibles d'influencer le commerce et les politiques ministérielles à Ottawa. Toutes les communications entre les délégués commerciaux et les entreprises sont faites sous le sceau du secret commercial.

Par ailleurs, il conseille et aide les entreprises canadiennes qui recherchent des coentreprises et veulent produire sous licence à l'étranger; il encourage les entreprises étrangères à faire au Canada des investissements favorisant la technologie, la productivité et la création d'emplois au Canada.

Les délégués commerciaux sont une source d'aide continue pour les entreprises canadiennes qui

sont déjà établies sur les marchés. Ils restent étroitement en rapport avec les autorités locales au nom des exportateurs et cherchent à simplifier les formalités et à résoudre les difficultés.

Enfin, ils sont des intermédiaires importants entre les vendeurs canadiens et les acheteurs étrangers même si, naturellement, il y a des limites aux services qu'ils peuvent rendre aux entreprises privées. Ils ne leur REVIENT PAS de vendre un produit ou de se transformer en agents de vente, en percepteurs de créance ou en agents de voyage. Par contre, ils recommandent VOLONTIERS d'autres personnes dans ces divers domaines.

Pour joindre les délégués commerciaux du Canada, on est prié de consulter le *Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires*, distribué gratuitement par le ministère, ou de se mettre en communication avec les secteurs géographiques (voir page 12).

### **Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)**

Le PDME offre aux entreprises canadiennes des subventions en vue d'appuyer leurs initiatives.

Il est destiné à aider les nouveaux exportateurs dans leurs efforts de marketing, et à encourager les exportateurs déjà actifs sur un marché à y intensifier leurs activités. Le PDME est administré par les Affaires extérieures et offert par les bureaux régionaux du MEIR (voir les pages 8 et 9). Le PDME répond aux demandes des entreprises admissibles cherchant de l'appui pour commercialiser leurs produits.

Entre 1971 et 1983, plus de 19 743 demandes d'aide provenant de 12 500 sociétés ont été approuvées pour une valeur totale d'environ 165 millions de dollars. Seulement 83 millions de dollars ont été réclamés. Les ventes effectuées grâce à

cette aide se sont chiffrées à environ 5,3 milliards de dollars.

Le PDME assume jusqu'à 50 % des coûts admissibles imputables à la pénétration d'un nouveau marché. Ces contributions doivent être remboursées si des ventes sont faites sur ce marché.

Le PDME comporte plusieurs sections conçues pour répondre aux circonstances particulières qui peuvent se présenter lors de l'expansion de marchés d'exportation.

**Section A: Appel d'offres pour un projet particulier:** Le ministère partage les frais d'appel d'offres pour des projets particuliers n'importe où en dehors du Canada. Ces frais s'appliquent aux formalités, aux services de consultation, d'ingénierie et de construction et à la fourniture d'équipement et d'autres biens et services.

**Section B: Voyages de recherche de marchés:** La Section B aide les entreprises à se rendre sur des marchés éventuels pour qu'elles y analysent leurs chances de succès ou pour qu'elles y concluent des accords de coopération industrielle.

**Section C: Participation à des foires commerciales à l'étranger:** La Section C aide les exportateurs canadiens à participer à des foires commerciales et à des expositions industrielles en dehors du Canada. Les entreprises peuvent participer au même (ou essentiellement au même) événement jusqu'à trois fois. Le PDME accorde en général de l'aide pour les expositions à durée limitée plutôt qu'aux foires permanentes.

**Section D: Accueil d'acheteurs étrangers:** La Section D aide les entreprises canadiennes à faire venir au Canada, ou dans un endroit approuvé à l'étranger, des acheteurs étrangers qui ont une réelle influence sur les décisions en matière d'achat ou sur les accords de coopération industrielle.

**Section E: Consortiums d'exportation:** La Section E encourage les manufacturiers canadiens à con-

clure des accords de coopération entre eux pour la vente conjointe de biens par la mise sur pied de consortiums. Elle est tout spécialement intéressée à encourager les consortiums de PME. Elle appuie la réalisation d'études de faisabilité relatives à un projet de consortium d'exportation, ainsi que la mise sur pied et l'exploitation de nouveaux consortiums au Canada pour un maximum de trois ans.

#### **Section F: Activités de soutien à l'expansion des exportations:**

La Section F aide les exportateurs canadiens à déployer des efforts soutenus de marketing sur un marché extérieur où ils voudraient établir des installations. En vertu de la phase I de cette section, des fonds sont versés pour faire faire une étude de marché et en dresser un plan de pénétration. Dans le cadre de la phase II, les coûts de mise en œuvre du plan de pénétration peuvent faire l'objet d'un appui financier pendant un maximum de trois ans.

#### **PDME-Alimentation: Marchés d'exportation des produits agricoles, marins et alimentaires:**

Le PDME-Alimentation aide les entreprises, les associations industrielles, les organismes de producteurs et de commercialisation à développer des marchés pour l'exportation des produits ci-dessus mentionnés. Elle fournit de l'aide pour la recherche de marchés, les foires commerciales, les visites d'acheteurs étrangers au Canada, les études de faisabilité de marchés, les tests en marketing et les envois à l'essai.

Le PDME-Alimentation vise aussi à ce que l'examen des possibilités existant dans ce secteur soit fait avec plus de latitude et de souplesse. De l'aide est aussi accordée pour la formation d'associations sectorielles de promotion. Dans certains cas, cette aide peut s'étendre aux frais d'exportation des installations spéciales de production, de manutention, d'entreposage ou de promotion technique.

Les plans de développement de marchés à long terme, y compris la promotion thématique, l'établissement de services à l'étranger ainsi que les services de formation technique de représentants des pays clients, sont également admissibles. L'aide accordée à des organismes ne s'occupant pas de ventes peut ne pas être remboursable.

#### **PDME-Pêche: Marchés d'exportation du poisson de fond et du hareng de l'Atlantique:**

Cette section a été conçue pour mieux répondre aux besoins de l'industrie spécialisée des exportations de poisson de fond et de hareng de l'Atlantique. De l'aide est accordée pour des activités semblables à celles décrites dans toutes les sections du programme général.

Les entreprises qui voudraient plus de renseignements sur le PDME peuvent obtenir des dépliants distribués par les bureaux régionaux du MEIR, ou par le ministère des Affaires extérieures, à Ottawa.

#### **Programme des projets de promotion (foires et missions)**

Le Programme des projets de promotion (PPP) permet au gouvernement fédéral de planifier et d'administrer des expositions et des foires commerciales à l'étranger, des missions commerciales à l'étranger et au pays, ainsi que des visites commerciales d'acheteurs étrangers et de délégations gouvernementales au Canada. Le PPP appuie les initiatives des autres services du gouvernement en fournissant aux délégués commerciaux, aux directions sectorielles du MEIR, aux secteurs géographiques du MAE et aux bureaux régionaux du MEIR, les instruments voulus pour s'acquitter de leurs responsabilités en matière d'expansion des exportations.

Lorsqu'un groupe de sociétés canadiennes demande l'aide du PDME pour des expositions ou des missions commerciales, la division des foires et des missions du MAE est chargée de présenter l'ensemble

des projets au Comité interministériel pour en assurer la coordination avec les activités des autres ministères.

L'aide accordée chaque année au titre du PPP est fonction: a) des besoins de promotion des exportations et des capacités de l'industrie canadienne; b) des possibilités d'un marché et de son accessibilité; c) des priorités géographiques ou industrielles établies par le ministère des Affaires extérieures; d) de l'ensemble des ressources humaines et financières dont dispose le ministère; et e) de la coordination du programme avec les provinces pour assurer le maximum d'efficacité aux efforts déployés en vue de l'exportation.

C'est par le PPP que le ministère des Affaires extérieures souscrit à une partie de ce qu'il en coûte aux entreprises pour participer aux activités de promotion qu'il organise. Cette promotion vise à familiariser davantage les acheteurs étrangers avec les produits et le savoir-faire canadiens et à recueillir des renseignements sur les marchés d'exportation.

Ce programme regroupe sous trois catégories générales toute une série de techniques de promotion: les foires commerciales à l'étranger, les missions commerciales et les visites commerciales. Le gouvernement lance ses projets après consultation avec les directions sectorielles et les bureaux régionaux du MEIR, ainsi qu'avec les délégués commerciaux à l'étranger. Les projets retenus tiennent compte des engagements ministériels, des énoncés de politiques et de la signature d'accords commerciaux internationaux.

Le programme vise à favoriser la participation d'un aussi grand nombre que possible d'industries canadiennes et fournit aux fabricants canadiens l'occasion d'offrir leurs produits et leurs services sur les marchés mondiaux. Ventes sur place, nomination d'agents et éva-

luation de la concurrence, tels sont quelques avantages découlant de la participation à ce programme. Et, ce qui importe le plus, il donne aux fabricants canadiens une bonne idée des méthodes commerciales, des problèmes et des préférences des clients dans les pays étrangers.

Le PPP est administré par le sous-ministre adjoint, Direction de l'expansion du commerce international, du ministère des Affaires extérieures, par l'intermédiaire d'un comité interministériel. Pour plus de renseignements, joindre les secteurs géographiques (*voir page 12*).



## **Société pour l'expansion des exportations (SEE)**

La plus grande partie du financement fédéral à l'exportation est fournie par l'intermédiaire de la SEE. Cette société de la couronne dispose d'un budget de plusieurs milliards de dollars pour financer les ventes d'exportation par des prêts, des garanties de prêts et des assurances-exportation.

Les quatre principaux types d'aide offerts sont: l'assurance-crédit pour couvrir 90 % des pertes dues au non-paiement d'acheteurs étrangers; les prêts et garanties sur prêts requis par les acheteurs étrangers de biens et de services canadiens; l'assurance pour investissement à l'étranger protégeant les investissements canadiens dans les pays en développement contre les risques politiques; l'assurance de caution et d'exécution qui protège les entreprises canadiennes contre les réclamations étrangères sur une garantie ou le défaut d'exécution d'un associé de consortium.

**On peut obtenir plus de renseignements** sur la Société pour l'expansion des exportations en écrivant à: B.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9, ou en téléphonant au (613) 237-2570.

Les bureaux régionaux de la SEE sont situés à Vancouver, (604) 688-8638; Calgary, (403) 294-0928; Toronto, (416) 364-0135; Montréal, (514) 878-1881; Halifax, (902) 429-0426.

## **Corporation commerciale canadienne (CCC)**

La CCC assortit les besoins des gouvernements étrangers et des organismes internationaux en matière d'achat aux capacités d'approvisionnement des producteurs canadiens de biens et de services. Elle facilite l'accès aux bureaux d'approvisionnement des gouvernements étrangers pour les entreprises canadiennes, dont beaucoup

sont relativement petits. Elle joue le rôle de principal mandataire pour les exportations de biens d'équipement lorsque le fournisseur canadien ou l'acheteur étranger préfère un accord intergouvernemental, ou encore pour des projets financés par les banques de développement et autres organisations multilatérales, comme la Banque mondiale et le Programme de développement des Nations unies.

**On peut obtenir d'autres renseignements** sur la Corporation commerciale canadienne, en écrivant au 112, rue Kent, Tour B, Place de Ville, Ottawa (Ontario) K1A 1E9, ou en téléphonant au (613) 996-0034.

## **Agence canadienne de développement international (ACDI)**

L'ACDI administre le programme officiel canadien d'aide au développement international dans près de 80 pays. Les principaux éléments de ce programme pour les exportateurs canadiens sont le Programme de coopération industrielle (coopération technique directe, préparation d'études de faisabilité relatives à des projets de développement internationaux canadiens) et des programmes bilatéraux comportant notamment l'octroi de marges de crédit.

**Pour plus de renseignements**, s'adresser à l'Agence canadienne de développement international, à Ottawa (Ontario) K1A 0G4. On peut aussi téléphoner au (819) 997-5456 (renseignements généraux) ou au (819) 997-0568 (Direction de la coopération industrielle).

### 3. Questions et réponses

#### Foires et missions commerciales

**Question:** Avec qui une entreprise canadienne désireuse de faire partie d'une foire ou d'une mission commerciale à l'étranger devrait-elle se mettre en rapport?

**Réponse:** Tout ce qui touche les foires et les missions commerciales, financées par le Programme des projets de promotion, relève du ministère des Affaires extérieures. Celui-ci demande aux directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale à Ottawa et à ses bureaux régionaux au Canada de lui fournir les noms de participants éventuels à ces activités. Une entreprise devrait donc informer le bureau régional le plus rapproché de son intérêt pour telle foire ou mission, afin que celui-ci renseigne le secteur géographique concerné des Affaires extérieures chargé d'organiser la participation canadienne. C'est ensuite le secteur géographique concerné qui restera en communication avec cette entreprise.

**Question:** Où une entreprise canadienne devrait-elle s'enregistrer pour être informée des événements futurs du Programme des projets de promotion?

**Réponse:** Chaque année, le ministère des Affaires extérieures prépare une liste des événements pour lesquels il offre de l'aide. Cette liste est également communiquée aux ministères du commerce des gouvernements provinciaux. Les entreprises désirant recevoir des renseignements généraux sur les événements prévus doivent communiquer avec les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures peuvent fournir à une entreprise des détails plus précis sur

n'importe quel événement de ce genre.

#### Difficultés d'accès à certains marchés étrangers

**Question:** Par qui une entreprise canadienne devrait-elle se faire aider si elle éprouve de la difficulté à pénétrer un marché étranger, en matière, par exemple, de hausses de tarifs, de quotas ou de règlements sur le contrôle des changes?

**Réponse:** Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures s'occupent de tout ce qui concerne l'accès aux marchés extérieurs. Si une entreprise ne sait pas exactement à quel secteur s'adresser, sa première démarche devrait être de communiquer avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Expansion industrielle régionale (*voir page 8*).

#### Débouchés commerciaux

**Question:** Par qui une entreprise désireuse d'être tenue régulièrement au courant des débouchés commerciaux à l'étranger devrait-elle se faire conseiller?

**Réponse:** Cette entreprise devrait se mettre en rapport avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui fera connaître son intérêt pour tel ou tel débouché commercial au secteur géographique concerné du ministère des Affaires extérieures. Le bureau régional et le secteur géographique fourniront ensuite à l'entreprise dans les meilleurs délais de l'information sur les débouchés d'exportation recherchés. Il sera exposé pour cette entreprise, si elle ne l'a déjà fait, de s'enregistrer dans le Système de repérage des débouchés (SRD). Votre bureau régional peut vous indiquer comment procéder (*voir page 8*).

#### Financement des exportations

Le principal intervenant en matière de financement des ventes de

biens d'équipement à l'étranger est la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

**Question:** Comment une entreprise peut-elle demander à la SEE de l'aider pour financer ses exportations?

**Réponse:** En joignant le bureau régional le plus rapproché de la SEE. Ses bureaux régionaux sont situés à Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal et Halifax (*voir page 18*).

**Question:** Quelle sorte d'appui et d'aide le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère des Affaires extérieures peuvent-ils donner à une entreprise cherchant à être financée par la SEE?

**Réponse:** Les entreprises devraient signaler les projets de biens d'équipement qui les intéressent à l'étranger au bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui en informera à son tour les directions sectorielles de ce même ministère ainsi que les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures. Ces deux ministères sont représentés au sein du Conseil d'administration de la SEE et l'entreprise aurait tout intérêt à ce que son projet soit appuyé par chacun d'eux.

### **Produits de défense**

**Question:** Dans une industrie de défense (ou connexe), quelles responsabilités respectives les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale ont-ils concernant a) la recherche de marchés à l'étranger; b) l'adjudication de contrats à l'étranger; c) la possibilité d'accéder au Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense?

**Réponse:** a) Le Bureau des programmes de défense du ministère des Affaires extérieures à Ottawa est le premier organisme responsable du développement du marché d'exportation des produits de défense, en collaboration avec les

délégués commerciaux à l'étranger; b) ce Bureau ainsi que la Corporation commerciale canadienne ont un rôle important à jouer pour la passation de contrats d'exportation de produits de défense à l'étranger; c) le ministère de l'Expansion industrielle régionale est responsable du Programme de productivité de l'industrie de matériel de défense qui est administré à Ottawa. Les bureaux régionaux du MEIR peuvent vous mettre en rapport avec Ottawa (*voir page 8*).

### **Relations fédérales-provinciales**

**Question:** Quel rapport y a-t-il entre les services d'exportation du gouvernement fédéral et ceux des organismes provinciaux similaires?

**Réponse:** Les services d'exportation des gouvernements fédéral et provinciaux se complètent et s'appuient mutuellement. Le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère des Affaires extérieures permettent d'accéder, à l'échelle du pays, aux projets de promotion fédéraux ainsi qu'aux services spéciaux rendus par les délégués commerciaux à l'étranger. De leur côté, les gouvernements provinciaux fournissent un soutien se rapportant directement aux besoins des exportateurs de chaque province. Plusieurs de ces gouvernements sont actifs sur les marchés internationaux et connaissent très bien les clients importants pour les exportateurs de leur province.