

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 No 1

LE 16 JANVIER 1989

Bulletin Accord de libre-échange

Les activités canadiennes de promotion commerciale, qui comprennent une série de colloques prévus ce mois-ci et le mois prochain et visant principalement le marché des Etats-Unis, seront stimulées par une allocation de 57 millions de dollars répartis sur les cinq prochaines années.

L'annonce en a été faite vers la fin de l'année dernière par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, qui a souligné à cette occasion que plus de 75 % des exportations canadiennes sont destinées aux Etats-Unis.

Les débouchés qu'offre ce marché essentiel devraient s'accroître d'autant plus que l'Accord de libre-échange (ALE) est maintenant en vigueur.

Au cours de l'année 1989, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) augmentera considérablement le nombre et l'éventail de ses activités de promotion commerciale, qui visent à aider directement les exportateurs canadiens et qui font partie de la stratégie ministérielle dont l'objectif est d'accroître notre part du marché américain.

Le Ministère prévoit à cette fin les activités suivantes:

Evénements directement liés à la promotion commerciale -- Les fonctionnaires du Ministère aideront les gens d'affaires de plusieurs façons, notamment en réduisant les frais et en éliminant les problèmes de logistique auxquels ils doivent faire face lorsqu'ils participent à des foires et à des manifestations commerciales, en les mettant en contact avec d'éventuels clients américains par l'entremise de missions en visite, et en créant ou en mettant à jour, de concert avec eux et avec leurs associations, les répertoires de produits. Les secteurs particulièrement visés sont la haute technologie (matériel et logiciel informatiques); le matériel de défense (matériel aérospatial, maritime et terrestre, qui répond à des besoins précis des commandements des armées); les pêcheries et les produits du poisson (orientés vers des marchés de consommation précis); le matériel de protection de l'environnement (lutte contre la pollution de l'air et de l'eau, systèmes d'élimination des déchets municipaux); les pièces automobiles (en particulier le marché des pièces de rechange); les marchés de consommation (mobiliers, articles de sport, cadeaux, produits culturels, quincaillerie, articles ménagers, produits pour usage récréatif) et les marchés publics (vente d'une vaste gamme de biens et de services au gouvernement américain).

Nouvelles missions commerciales -- Dans le cadre du programme d'Aide aux nouveaux exportateurs vers les Etats frontaliers (NEBS), qui connaît un grand succès, des centaines de futurs exportateurs canadiens seront initiés à la façon de faire des affaires aux Etats-Unis. Les missions organisées à cette fin iront de la Saskatchewan au Dakota du Nord; des provinces de l'Atlantique à Boston; de l'Alberta et de la Colombie-Britannique à Seattle, et du sud de l'Ontario à Buffalo et Detroit.

Nouveaux exportateurs vers le sud des Etats-Unis (NEXUS) -- Ce programme, actuellement mis en place par le MinAffex, aidera les exportateurs canadiens déjà implantés sur les marchés du nord des Etats-Unis, à percer dans les Etats du sud-est et du sud-ouest. Les missions prévues pour le début de cette année visent le Texas, le Colorado, le Missouri et l'Ohio.

Programme de promotion commerciale amorcée par la mission (PIPP) -- Les fonds supplémentaires annoncés par M. Crosbie permettront d'augmenter les budgets des missions chargées de s'occuper du commerce aux Etats-Unis, afin qu'elles puissent avoir davantage de projets PIPP. Il s'agit d'événements promotionnels de faible envergure ayant des retombées immédiates et organisés généralement en collaboration avec les gouvernements provinciaux et les centres régionaux de commerce international de l'ensemble du Canada. Ces initiatives viseront principalement les produits de la pêche, la manutention des matériaux, l'équipement d'exploitation

du pétrole et du gaz, la haute technologie, les produits de consommation courante, le matériel de défense et les services.

Nouveaux bureaux-satellites commerciaux -- Le concept des petits bureaux, reliés à un consulat ou à un consulat général afin de tirer profit de débouchés régionaux naissants, a connu du succès ces dernières années. Plusieurs de ces nouveaux bureaux très rentables ouvriront leurs portes au cours de l'année 1989.

Etudes secteur par secteur -- Pour que les entreprises canadiennes puissent tirer profit de l'ALE, le gouvernement a passé un contrat avec une société privée afin d'entreprendre, en consultation avec des associations industrielles canadiennes, des études portant sur un ensemble de 80 secteurs industriels. Ces études visent à recenser pour chaque secteur les débouchés à l'importation qu'offre le marché américain.

Colloques sur l'Accord de libre-échange -- Ces colloques ont pour but d'aider les exportateurs canadiens à se prévaloir des nouveaux débouchés du marché américain, évalués à 3 milliards de dollars, grâce à l'Accord de libre-échange. L'Association des exportateurs canadiens, la Direction générale des Etats-Unis du MinAffex, les gouvernements provinciaux et les centres régionaux de commerce international collaborent à l'organisation des colloques suivants:

1) Journées d'étude sur l'ALE à l'intention des milieux canadiens de l'exportation -- En janvier, des colloques d'une demi-journée, mettant l'accent sur les modifications apportées aux procédures douanières du fait de la mise en application de l'Accord de libre-échange et de l'adoption par les Etats-Unis du système harmonisé de classification tarifaire, ont été prévus dans 12 villes à travers le Canada. Pour obtenir d'autres informations au sujet de ces colloques, prière de communiquer, au MinAffex, avec M. Pat Molson, Direction des relations commerciales avec les Etats-Unis (UET), au (613) 993-4159.

2) Colloques sur les marchés publics aux Etats-Unis -- En février, une série de colloques portant sur les marchés publics du gouvernement américain initiera les exportateurs canadiens aux subtilités des marchés du gouvernement fédéral américain qui consacre chaque année 180 milliards de dollars à l'achat de marchandises et de services.

Dates et lieux :

1er février - St. John's (T.-N.)

2 février - Halifax (N.-E.)

3 février - Moncton (N.-B.)

6 février - Québec (Qué.)

7 février - Montréal (Qué.)

8 février - Ottawa (Ont.)

9 février - Toronto (Ont.)

10 février - London (Ont.)

14 février - Winnipeg (Man.)

15 février - Saskatoon (Sask.)

16 février - Calgary (Alb.)

17 février - Vancouver (C.-B.)

Pour de plus amples renseignements sur les colloques qui auront lieu au mois de février, communiquer, au MinAffex, avec M. Greg Goldhawk, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), au (613) 991-9482.

Une troisième série de colloques, portant sur le financement des exportations et sur les modalités d'assurance pour le marché américain, se tiendra au printemps; on fera connaître les dates et lieux dès que les dispositions finales auront été prises. Pour plus de renseignements, communiquer, au MinAffex, avec M. David Brown, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement avec les Etats-Unis (UTE), au (613) 991-9471.