

## Un programme aide les exportateurs vers les É.-U.

Après avoir participé au programme "Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)" pendant un ou deux ans, environ 50 % des participants commencent leurs échanges commerciaux avec des entreprises américaines. C'est ce que constate le coordinateur du NEEF, David Shaw.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a pris la relève du gouvernement de l'Ontario quant à ce programme qui aide les petites et les moyennes entreprises canadiennes à augmenter leurs échanges commerciaux avec les entreprises situées dans les États frontaliers des États-Unis.

Les choses ont évolué depuis la première mission du NEEF à Buffalo en 1984, qui comptait 134 participants. A la fin de l'année 1989-1990, 3 092 entreprises canadiennes avaient participé à 154 missions organisées auprès de cinq consulats situés dans les États frontaliers.

«En termes d'acceptation par l'industrie, ce programme est une réussite», ajoute M. Shaw. Il l'est également en termes financiers.

En effet, selon des estimés conservateurs, les activités entreprises sous le NEEF en 1989-1990 pourraient rapporter jusqu'à 25,4 millions de dollars en revenus d'exportation à l'économie

canadienne au cours des prochains 12 à 18 mois.

Les missions du NEEF durent deux ou trois jours. À la frontière canado-américaine, on informe les participants des lois relatives aux douanes et des marchés locaux. Les participants rencontrent aussi en personne des agents du consulat du Canada, ainsi que des clients, des agents et des distributeurs éventuels.

À l'origine, les missions du NEEF touchaient plusieurs secteurs, et les entreprises participant à la mission n'avaient que peu de choses en commun. Aujourd'hui, les missions s'attaquent à des secteurs particuliers et toutes les entreprises qui y participent sont dans le même domaine et visent un secteur donné.

Les entreprises participantes sont choisies par des agents des centres du commerce international régionaux du Canada appuyés par les ministères provinciaux du commerce, l'Association des exportateurs canadiens et les Chambres de commerce locales. Les entreprises qui n'exportent pas déjà leurs produits vers les États-Unis sur une base régulière sont admissibles à participer au NEEF.

Les frais afférents aux déplacements ainsi que les frais reliés au programme sont subventionnés par le gouvernement. Les dépenses personnelles, les repas et l'hébergement sont défrayés par le participant.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec votre centre du commerce international, le gouvernement de votre province ou l'association commerciale voulue.

Ou joindre la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 993-5726.

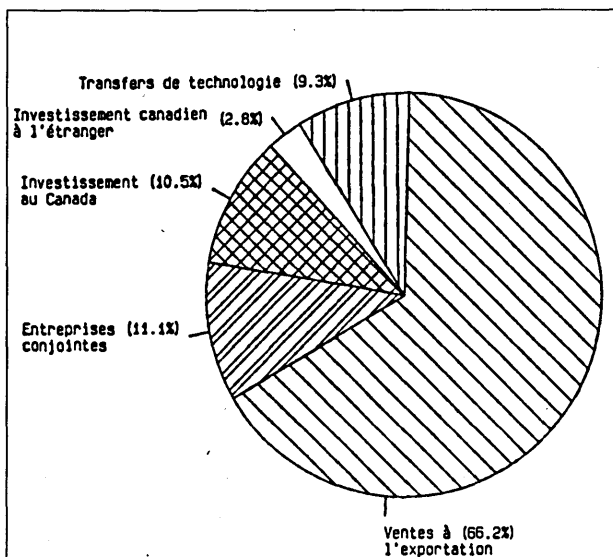
## PUBLICATIONS

L'ouvrage intitulé *FOIRES COMMERCIALES Canada-Europe de l'Ouest (1990-1991)* décrit cinquante-quatre foires commerciales auxquelles Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) se propose de participer. Ce livret bilingue est une source de renseignements indispensable pour les éventuels exposants canadiens. L'ensemble des sujets traités comprend aussi bien la technologie de pointe, l'agriculture et la construction, que les matériels de défense, les équipements forestiers et les systèmes de transport. On y discute les trois types d'activités — parrainées par le gouvernement — qui sont liées aux foires commerciales, et l'on explique comment le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) s'applique aux participants canadiens. L'ouvrage contient également les adresses de tous les Centres du commerce international (CCI) du Canada. On peut se procurer ce livret en s'adressant au CCI le plus proche; à la Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF) d'AECEC (tél. : (613) 996-5664); ou à Info Export, en composant le numéro sans frais 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

*Mexique - Guide de l'exportateur canadien* vient de paraître. Ce guide pratique sur comment faire des affaires au Mexique fournit de l'information de base sur la réglementation et les pratiques commerciales du pays, entre autres en ce qui concerne les formalités douanières et les documents exigés; les formalités à remplir à titre de fournisseur du gouvernement mexicain; le rôle des agents; et les conditions régissant les investissements étrangers, incluant une liste des activités où la participation étrangère, allant jusqu'à la propriété, est permise.

Le guide fournit aussi une brève introduction à l'économie et au commerce extérieur mexicains, soulignant quelques-uns des secteurs qui peuvent offrir des débouchés aux exportateurs canadiens. En outre, on y trouve une description de l'aide fédérale à l'exportation disponible aux exportateurs canadiens. Disponible auprès d'Info-Export.

(La suite page 16—PUBLICATIONS.)



D'avril 1988 à mars 1989, les délégués commerciaux d'AECEC ont contribué à des activités commerciales évaluées à 8,1 milliards de dollars (elles se répartissent comme ci-dessus).