

Panama : un marché de 30 millions de \$ pour le Canada

Le Panama a toujours été un marché intéressant (30 millions de dollars annuellement, malgré les sanctions économiques américaines imposées pendant le règne de Noriega) pour les produits canadiens. Ces exportations ont diminué jusqu'à 15,1 millions de dollars en 1990, surtout à cause de l'adaptation du pays à l'institutionnalisation démocratique.

Actuellement, tout indique qu'au cours des quelques prochaines années, des débouchés s'offriront aux fournisseurs canadiens. Il s'agit surtout de produits agricoles, de produits alimentaires, de matériaux de construction, de matériel de télécommunications, de produits pharmaceutiques, de pièces d'automobiles et de produits de consommation de masse.

Comme l'a révélé CAPAC, un salon de la construction et des matériaux de construction qui a eu lieu récemment dans ce pays, le Panama offre de nombreux débouchés aux produits de construction canadiens. Ce salon a attiré des acheteurs de tous les coins de l'Amérique centrale. Selon les organisateurs de CAPAC, des produits et services d'une valeur allant de 150 à 200 millions de \$ US seront importés annuellement.

Les entreprises canadiennes, qu'elles fournissent des produits ou des services au secteur public ou privé, seront mieux servies par un représentant ou un agent local. *Le service commercial de l'ambassade du Canada au Costa Rica possède une solide base de données sur les importateurs admissibles à la recherche de différents produits canadiens. Certains de ces importateurs sont énumérés à la page 3.*

Un autre élément encourageant est que la communauté financière internationale exerce de plus en plus de pression sur le gouvernement pour que celui-ci libéralise l'économie, réduise les tarifs et élimine les quotas restants. On prévoit que ces barrières seront levées au cours des quelques prochaines années, ce qui créera des possi-

bilités supplémentaires pour les exportateurs canadiens.

Avant d'obtenir des prêts des institutions financières internationales, le Panama doit rationaliser ses dettes importantes. Lorsqu'il aura fait cela, on s'attend à ce que le pays exécute un certain nombre de projets d'immobilisations dans les domaines du transport

et de l'énergie.

Outre les débouchés sur le marché intérieur, le Panama offre les avantages de la zone franche de Colon — deuxième zone commerciale franche au monde à propos de la superficie — qui sert de centre de distribution à des centaines de fabricants qui vendent en Amérique centrale et du Sud.

Sources de financement et de fonds

Actuellement, des fonds sont à la disposition des pays dans la région par l'intermédiaire des institutions financières internationales (IFI) telles la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement (BID).

Des financements moins importants offrant des débouchés restreints, comme ceux disponibles par le biais du Commonwealth Development Corporation (CDC), le Fonds de développement industriel, la Private Investment Corporation et l'Agricultural and Industrial Reactivation Fund, peuvent aussi intéresser certains exportateurs.

La Banque de développement de l'Amérique centrale (Honduras), en cours de revigoration, est aussi susceptible de financer des projets.

Les projets financés par la Banque mondiale et la BID en Amérique centrale totalisent plusieurs centaines de millions de dollars par année et la concurrence pour ces contrats est forte.

Les exportateurs canadiens de produits et services désirant poursuivre ces projets, mais qui sont encore peu familiers avec les IFI, devraient communiquer avec l'un des bureaux suivants pour discuter des stratégies de mise en marché et obtenir des renseignements.

A Ottawa : la Direction des services financiers et des services aux entreprises (TPF), AECEC. Tél. : (613) 995-7251. Télécopieur : (613) 943-1100.

A Washington, DC, le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales à l'ambassade du

Canada. Tél. : (202) 682-1740. Télécopieur : (202) 682-7726.

Il est également possible d'obtenir des renseignements sur l'état des projets imminents auprès des délégués commerciaux dans les ambassades du Canada au Costa Rica et au Guatemala — voir l'encadré séparé, page 5.

On peut se procurer de l'information sur l'assurance et le financement relatifs aux projets et aux ventes en Amérique centrale auprès de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), 151, rue O'Connor, Ottawa K1P 5T9. Tél. : (613) 598-2500. Télécopieur : (613) 598-2504.

L'Amérique centrale est un bénéficiaire principal de l'aide au développement grâce à l'Agence canadienne de développement international (ACDI), dont les programmes sont évalués à 50 millions de dollars par an.

Les pays de la région sont aussi admissibles aux projets de la Coopération industrielle de l'ACDI. L'agence soutient les études préliminaires et de faisabilité effectuées par des entreprises canadiennes désirant explorer les possibilités d'entreprises conjointes et d'investissements dans le domaine du transfert de la technologie.

Pour obtenir des renseignements sur ces programmes de l'ACDI, communiquer avec le siège social de la Coopération industrielle de l'ACDI, 200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4. Tél. : (613) 997-7905. Télécopieur : (613) 953-5024.