

# Guide sur le libre-échange et la concurrence

Publié par l'Association des manufacturiers canadiens (AMC), le livret *Concurrer dans le cadre du libre-échange* pourrait fournir aux gens d'affaires canadiens des conseils sur la manière de repenser leurs points forts et points faibles en matière de compétitivité pour relever les grands défis du commerce mondial et du libre-échange (ALE).

Le guide commercial, format poche, qui est un ouvrage de base sur le sujet, est surtout destiné aux gestionnaires des petites et des moyennes entreprises canadiennes de fabrication qui ne sont peut-être pas au courant de la vaste gamme de renseignements et de services actuels relatifs à la concurrence dans le cadre du libre-échange.

Dans la partie introduction, on explique les raisons pour lesquelles il est important que les entreprises examinent les facteurs de la concurrence internationale qui influencent leur industrie. Elle comprend aussi une « interrogation sur le libre-échange » qui permet d'examiner ses connaissances.

Celle-ci est suivie de trois parties bien complètes portant les titres suivants : « Guide sur l'Accord de libre-échange pour les manufacturiers canadiens », « Où trouver de l'aide » et « L'Accord de libre-échange et le marché nord-américain : un plan stratégique ».

La partie II « Guide » résume, dans un langage non technique, les dispositions pertinentes les plus importantes de l'ALE pour les fabricants canadiens.

Par exemple, les aspects qui intéressent en particulier les fabricants canadiens sont notamment les réductions des tarifs dans le cadre de l'ALE, les règles d'origine et les programmes spéciaux des droits de douane, ainsi que les dispositions concernant l'entrée temporaire des gens d'affaires, l'approvisionnement du gouvernement et les investissements.

Cette partie contient en outre une description générale de chaque aspect. Mais si le lecteur n'y trouve pas de réponse à ses questions, le livret l'encourage à consulter la partie « Où trouver de l'aide » qui comprend une liste

complète de nombreuses personnes-ressources et de sources d'information.

La partie « Un plan stratégique » traite de la manière d'élaborer et de réévaluer ses plans commerciaux à long terme en vue d'améliorer la compétitivité de son entreprise en fonction de l'ALE et des autres changements ayant lieu sur les marchés extérieurs.

La préparation d'un plan stratégique est au-delà de la portée de ce livret; toutefois, il décrit les questions stratégiques importantes auxquelles il faudrait réfléchir.

Il contient aussi une carte amovible pouvant être retournée à l'AMC pour obtenir de l'aide supplémentaire.

En produisant ce livret, l'AMC a tiré parti des expériences de certains de ses membres qui ont examiné en détail les répercussions de l'Accord de libre-

échange puis formulé les stratégies commerciales voulues. En se fondant sur ces expériences pratiques, l'AMC a rassemblé des listes de contrôle que d'autres gestionnaires d'entreprises pourront appliquer afin de déterminer les dangers et les possibilités qui se présentent à leurs entreprises.

C'est cette approche simple, judicieuse et raisonnée qui rend ce livret, produit par l'AMC avec l'aide d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), un outil si utile.

On peut se procurer des exemplaires de *Concurrer dans le cadre du libre-échange* auprès de l'Association des manufacturiers canadiens, bureau 1400, 1, rue Yonge, Toronto M5E 1J9. Tél. : (416) 363-7261. Télécopieur : (416) 363-3779.

## Le programme de garantie des prêts de la Colombie-Britannique appuie les exportations

Seize entreprises de la Colombie-Britannique ont réalisé des ventes à l'exportation de plus de 52 millions de dollars grâce à des prêts ne s'élevant qu'à 2,8 millions de dollars. Voilà qui représente un très bon rendement.

Cette prouesse a été obtenue par le biais du programme de garantie des prêts à l'exportation de la British Columbia Trade Development Corporation (B.C. Trade, une société d'État), créée il y a un peu plus d'un an.

Le programme, mis en oeuvre à partir de septembre 1989, garantit jusqu'à 85 % d'un prêt ne dépassant pas 2,5 millions de dollars. Il vise à aider, sur le plan financier, les entreprises d'exportation viables.

Les garanties peuvent aussi être accordées pour les lettres de crédit en vue de soutenir les cautionnements de soumission ou d'exécution, ce qui permet à certaines sociétés de soumissionner dans le cadre de contrats qu'elles ne pouvaient auparavant soumissionner sans crédit assuré même si l'entreprise était bien qualifiée pour le projet.

Selon le ministre d'International Business, M. Elwood Veitch, B.C. Trade, dont il est le président, « aide les entreprises, qui détiennent une commande confirmée d'exportation, à obtenir le fonds de roulement pour exécuter la commande ».

En aidant ces entreprises, le programme permet aux nouveaux exportateurs ou aux sociétés qui n'exportent pas souvent de faire des affaires à l'étranger.

De dire M. Veitch : « Le programme a aidé des sociétés à réaliser des ventes de systèmes de communication au Royaume-Uni, de générateurs diesel au Venezuela, de maisons en bois rond au Japon, et d'une vaste gamme de produits et de services à des pays dans le monde entier. » En outre, on estime que plus de 400 emplois ont été créés ou protégés par ce programme.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le programme de garantie des prêts à l'exportation de B.C. Trade, communiquer avec Mme Jane Burnes. Tél. : (604) 844-1856. Télécopieur : (604) 844-1925.