

AEC

(Suite de la page 2)

des maillages par l'intermédiaire de son Programme d'aide aux exportateurs canadiens, résout les problèmes des maisons de commerce et répond à leurs besoins.

Publications : le bulletin bimensuel de l'AEC, *Exportations/Nouvelles*, offre des renseignements à jour sur les politiques canadiennes en matière d'exportation, sur les règlements tarifaires et sur l'expansion du commerce dans d'autres pays. Le bulletin comprend une section spéciale consacrée au commerce avec les États-Unis, y compris les modifications apportées aux lois et aux règlements ayant une influence sur l'accès au marché américain.

Exportations/analyse, un encart régulier d'*Exportations/Nouvelles*, donne un aperçu des publications et des communications sur le commerce dans le monde entier, et contient une liste des possibilités d'exportation actuelles.

Un *Répertoire des membres*, qui contient une liste détaillée des biens et des services offerts par les membres de l'AEC, est publié annuellement. Il est distribué aux membres, à des acheteurs étrangers, aux ministères et organismes d'État ainsi qu'aux missions canadiennes à l'étranger.

Comme l'indique la brochure de l'Association, si vous exportez, vous devriez adhérer à l'AEC.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'AEC ou sur la manière d'y adhérer, communiquez avec le coordonnateur des services aux membres, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél. : (613) 838-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 053-4888.

La Colombie annonce des plans de libéralisation des échanges

Le gouvernement colombien a récemment annoncé des mesures conçues pour libéraliser son régime d'importation en supprimant certaines restrictions.

Applicables en deux étapes au cours des cinq prochaines années, ces mesures réduiront largement le nombre des articles qui exigent une licence d'importation, et abaissera, dans certains cas, les droits et les tarifs.

On est en train de préparer une législation antidumping, et l'on a prévu des fonds publics pour des prêts destinés à moderniser l'industrie et à rendre plus équitable la concurrence avec des fournisseurs étrangers de biens et de services.

La stratégie conçue pour moderniser le régime actuel comprend plusieurs volets, dont :

- La liste actuelle des importations libérées sera élargie : elle comprendra certains articles qui étaient jusqu'ici soumis à des restrictions partielles parce qu'ils sont également fabriqués en Colombie. D'où la suppression de l'approbation préalable pour les licences d'importation.

- L'accès du marché sera également amélioré pour certains autres articles dont l'importation était jusqu'ici totalement interdite.

- Dans certains cas où l'on exigeait auparavant une licence d'importation, celle-ci sera presque automatiquement accordée.

- Enfin, la taxe CAF applicable aux importations sera progressivement réduite.

Ce programme devrait inciter les gens d'affaires colombiens à investir, à améliorer la productivité et à favoriser l'emploi. Groupés, ces trois facteurs formeront l'assise d'une grande expansion économique au cours des années 90.

La réaction de l'industrie colombienne peut se lire sur une page entière d'un journal, dans la section des annonces : la société General Motors Colombia réduira prochainement les prix — conséquence directe du programme — pour deux de ses véhicules les plus demandés.

Nos relations commerciales avec la Colombie illustrent l'un de nos plus grands succès en Amérique du Sud. En effet, la Colombie est le seul pays de la région avec lequel nous avons un excédent commercial.

En 1989, nous avons exporté pour 164 millions de dollars de marchandises (y compris du papier et des céréales), alors que nos importations se chiffraient à 157 millions de dollars (dont plus de la moitié pour le café et les bananes). Etant donné l'importance que nous attachons à ces échanges, le gouvernement canadien se félicite des mesures de libéralisation adoptées par la Colombie, et appuie les efforts entrepris par nos exportateurs pour pénétrer davantage ce marché en pleine expansion.

Comment se conduire en Union soviétique

- En Union soviétique, les affaires se traitent généralement pendant le repas de midi, et commencent avec un verre de vodka. Ne dites pas que vous n'y touchez pas; prenez-en au moins une gorgée.

- Ne parlez pas de la Seconde guerre mondiale. Les Russes pensent que ce sont eux qui ont le plus contribué à la victoire des alliés — au prix de 20 millions de victimes.

- N'offrez vos cadeaux qu'à la fin de la réunion, et non pas au début: des cravates de qualité et, pour les femmes, des parfums, sont d'excellents choix de cadeaux.

- N'appellez pas votre homologue soviétique par son prénom, a moins, bien sûr, qu'il ne vous y invite. Appelez-le comme il se présente : généralement son prénom et son nom patronymique. Donc, si jamais vous rencontrez Mikhail Gorbachev, appelez-le Mikhail Sergeevitch.

- Avant tout, ne prenez pas un air supérieur en parlant du déclin du régime communiste, et ne vantez pas les mérites du mode de vie occidental, afin de ne pas heurter la sensibilité et la fierté de votre collègue. (Reproduit avec permission de, *Trader (Printemps 1990), World Trade Center, Toronto*)