

SUISSE

*Guide
de l'exportateur
canadien*

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

stor
HF
1010
.G85S914
1990
STORAGE

1937

1938

(also available in English)

1939

SUISSE

MAIN
HF
1010
GB55914
1990
STORAGE

Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE :

Division commerciale/économique*

Ambassade du Canada

Kirchenfeldstrasse 88

CH-3005 Berne, Suisse

(Adresse postale)

Casier postal 3000

Berne 6, Suisse

Câble : CANADIAN BERNE

Téléphone : 011-41-31/44 63 81

Télex : 911 308 DMCN CH

Télécopieur : 011-41-31/44 73 15

* Ce bureau est également chargé des relations commerciales et économiques avec la Principauté du Liechtenstein.

Europe de l'Ouest, Direction du commerce,
des investissements et de la technologie (RWT)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 995-6440

Télex : 053-3745/053-4843

Télécopieur : (613) 995-6319

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

125 SUSSEX

OTTAWA K1A 0G2

1990

TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. GÉNÉRALITÉS	4
II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	8
III. FAIRE DES AFFAIRES EN SUISSE	16
IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN SUISSE	29
V. RÈGLEMENTS DOUANIERS ET CONTRÔLE DES CHANGES	35
VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	42
VII. ADRESSES UTILES	50

I. GÉNÉRALITÉS

Données historiques et structure politique

La Suisse, qu'on désigne également sous l'appellation de Confédération helvétique, a été créée au XIII^e siècle par la signature d'un traité d'alliance entre trois cantons de la vallée alpine. La forme d'État fédéral et la constitution qui sont en vigueur de nos jours en Suisse remontent à 1848.

Le gouvernement fédéral se compose d'un exécutif (cabinet), appelé Conseil fédéral, et d'une législature. Le Conseil fédéral est constitué de sept membres, élus par la législature; on y compte le Président de la Confédération, qui est nommé pour un mandat d'un an. La législature se compose de deux chambres, soit un Conseil national constitué de 200 membres (élus au suffrage universel) et un Conseil des États, comportant 46 membres, qui représentent les 26 cantons (l'équivalent de nos provinces). L'instance judiciaire suprême est le Tribunal fédéral.

Le gouvernement de la Confédération a la responsabilité des affaires étrangères, de la défense nationale, des communications, etc., tandis que les cantons sont souverains dans leur juridiction respective, sous réserve des dispositions de la constitution fédérale.

Géographie et climat

La Suisse, située au cœur de l'Europe, est bordée à l'ouest par la France, à l'est par l'Autriche et le Liechtenstein, au nord par la République fédérale d'Allemagne et au sud par l'Italie. Le pays a une superficie totale de 41 293 kilomètres carrés; 74 % des terres sont arables. Le climat y est tempéré et varie en fonction de l'altitude; la température se situe en moyenne à 1° C en hiver, et à 18° C en été.

Population

La population totale s'élevait, en 1988, à 6 668 500 habitants, ce qui représente une moyenne de 160 habitants par kilomètre carré. La population se répartit comme suit :

Selon les principales villes (et leurs banlieues)

Zurich	842 447
Genève	386 867
Bâle	363 109
Berne	300 316
Lausanne	264 003
Lucerne	161 559
St-Gallen	126 190
Winterthur	108 472

Répartition selon le groupe d'âge %

Moins de 19 ans :	24
De 20 à 39 ans :	32
De 40 à 65 ans :	30
Plus de 65 ans :	14

Répartition selon la langue : %

Allemand	65
Français	18
Italien	10
Romanche	1
Autres	6

Répartition selon la religion : %

Catholiques romains	48
Protestants	44
Autres	8

Population active (1988) : % de la population totale

3 572 000	52 %
-----------	------

Emploi selon le secteur : %

Agriculture et exploitation forestière	5,8
Industrie et commerce	34,4
Industries de services	59,8

La Suisse compte trois langues officielles : l'allemand, le français et l'italien. Le pays est divisé en régions linguistiques relativement bien circonscrites (par exemple, Zurich est à prédominance allemande, Genève et Lausanne sont françaises, et Lugano est italien). Une forte proportion des membres de la collectivité commerciale et financière comprennent l'anglais.

Interprètes et traducteurs

Que ce soit pour les rencontres d'affaires, les visites d'usine ou la traduction de documents, on peut obtenir des services professionnels de l'Association d'interprètes et traducteurs de Zurich, Lindenbachstrasse 7, CH-8035 Zurich, téléphone : 01/362 37 14, de l'Association d'interprètes et de traducteurs, place Cirque 1 bis, CH-1204 Genève, téléphone : 022/28 80 25, ou d'autres organismes comme l'ADIA, Manpower, Timeguards, etc. qui ont des bureaux dans la plupart des grandes villes suisses.

Heure locale

La Suisse devance l'heure GMT d'une heure. Le décalage horaire y est donc de 9 heures avec l'heure du Pacifique et de 6 heures avec l'heure normale de l'Est.

L'été dure habituellement de la quatrième semaine de mai à la quatrième semaine de septembre (durant ces quatre mois la Suisse est à l'heure GMT).

Heures d'affaires

La semaine normale de travail est de 42 heures.

Bureaux	8 h–18 h avec une pause d'une heure ou deux pour déjeuner	du lundi au vendredi
Usines	7 h–17 h	
Grandes banques	8 h 15–16 h 30	du lundi au vendredi
Petites banques	8 h 15–12 h 13 h 30–16 h 30	du lundi au vendredi
Ministères	8 h–12 h 14 h–18 h	du lundi au vendredi
Grands magasins	8 h–18 h 30 8 h–16 h	du lundi au vendredi le samedi
Détaillants (en général)	8 h ou 8 h 30–12 h 30 14 h–18 h ou 18 h 30 8 h ou 8 h 30–16 h	du lundi au vendredi le samedi fermés le lundi matin
Ambassade du Canada	8 h–12 h 13 h 30–17 h	du lundi au vendredi

Il peut y avoir de légères variations dans les heures d'ouverture d'un canton à un autre.

Jours fériés

Les jours fériés changent selon le canton. Cependant, les congés suivants sont observés dans l'ensemble du pays :

Jour de l'An — 1^{er} janvier

Berchtoldstag — 2 janvier (partiellement observé)

Vendredi Saint — mars ou avril

Lundi de Pâques — mars ou avril

Ascension — date variable

Lundi de la Pentecôte — mai, date variable

Fête nationale — 1^{er} août (partiellement observé)

Noël — 25 décembre

Lendemain de Noël — 26 décembre

L'ambassade du Canada à Berne observe 11 congés fériés par année, certains d'entre eux étant des fêtes suisses, d'autres des congés traditionnels canadiens.

Expression numérique de la date

Comme au Canada, on inscrit la date dans l'ordre suivant : jour, mois, année. Par exemple, on abrège la date du 7 décembre 1989 de la manière suivante : 7.12.89.

Poids et mesures

Le système métrique est en vigueur en Suisse.

Électricité

Le courant électrique en Suisse est alternatif de 220 volts et 50 hertz.

Monnaie

L'unité monétaire est le franc suisse (FS), qui se divise en 100 centimes. Des coupures de 10, 20, 50, 100, 500 et 1000 FS sont en circulation. Le franc suisse valait 1,36 \$CAN à la fin d'octobre 1989.

Le franc suisse est librement convertible et constitue sans nul doute l'une des devises les plus stables au monde.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

Même si la Suisse possède peu de ressources naturelles, sa population a le niveau de vie le plus élevé du monde. Cette situation privilégiée est, dans une large mesure, attribuable aux facteurs suivants : le caractère industriel des Suisses et leur habileté; la volonté du pays de maintenir une économie ouverte sur le plan international, et de réduire au minimum l'intervention de l'État; une longue histoire de relations de travail pacifiques; et la présence d'un secteur industriel spécialisé et innovateur, où l'on valorise la qualité par-dessus tout. Parmi les autres facteurs qui contribuent à l'existence de ce niveau de vie élevé, on compte : la situation géographique du pays, celui-ci étant adjacent aux plus importants blocs commerciaux de l'Europe; la rareté des industries sur le déclin; la capacité, à l'occasion, « d'exporter le chômage », par suite de l'importance de la main-d'œuvre étrangère; et, enfin, la neutralité politique de la Suisse sur le plan international et sa stabilité sur le plan intérieur.

En 1988, le PNB s'élevait à 192,5 milliards \$US, c'est-à-dire à 28 903 \$US par habitant. Les quatre régions métropolitaines se classant dans les premiers rangs sur le plan des revenus en 1988 étaient Zug, avec 47 583 \$US, Bâle, avec 42 650 \$US, Genève, avec 37 296 \$US et Zurich, avec 35 649 \$US.

Une augmentation des exportations de biens et services (4,1 p. cent) et des investissements (3,4 p. cent) devrait faire monter le taux de croissance du PIB à 3,2 p. cent en 1990. Le taux d'inflation, qui s'élevait à 4,3 p. cent en 1988, devrait descendre à 3 p. cent en 1990. Toutefois, cela reste un taux élevé pour la Suisse. Le raffermissement du franc suisse et la baisse du dollar devraient susciter un intérêt plus vif pour les produits canadiens.

Emploi

Trois facteurs impressionnent rapidement quiconque examine la situation de l'emploi en Suisse. En premier lieu, de longue date, les chômeurs représentent moins de 1 p. cent de la

population active (1988 : 0,7 p. cent). Deuxièmement, avec sa semaine de travail d'environ 42 heures, la Suisse est un pays où les habitants consacrent beaucoup de temps à leur emploi. Troisièmement, les conflits de travail et les grèves y sont extrêmement rares. Ce qu'on appelle la « paix du travail » règne en Suisse depuis 1937, année où les employeurs et les syndicats ont signé un protocole qui vise à régler les conflits sans avoir recours à la grève ou au lock-out, et prévoit le recours à l'arbitrage seulement pour les cas impossibles à résoudre autrement.

Industrie

Les principaux produits industriels issus du secteur manufacturier suisse sont : la machinerie, comprenant les machines-outils et les instruments de précision; les produits chimiques; les produits pharmaceutiques; les produits d'horlogerie; et les textiles. Parmi les autres biens qui revêtent quelque importance, on compte les denrées alimentaires et les matériaux et produits destinés à l'industrie de la construction. Dans le secteur des services, le tourisme, les activités bancaires et l'assurance jouissent d'une bonne réputation à l'échelle mondiale et jouent un rôle déterminant dans l'économie de la Suisse.

L'accession de nombreuses compagnies suisses aux premiers rangs de l'industrie mondiale (Nestlé, Ciba-Geigy, Hoffmann La Roche, Sulzer, etc.) est surtout attribuable aux efforts qu'elles ont déployés dans les domaines du développement de la technologie et de la mise en œuvre des innovations, ainsi qu'à leur spécialisation dans des gammes de produits « fabriqués sur mesure », exécutés sur commande. La Suisse conserve sa ferme position sur les marchés mondiaux, en dépit du fort taux de change du franc suisse et de la concurrence sans cesse croissante, en adaptant constamment ses produits de manière à satisfaire les exigences de la clientèle, en mettant l'accent sur la recherche et le développement et, par-dessus tout, en visant l'excellence.

Exploitation minière et forestière

Le secteur de l'exploitation minière est virtuellement inexistant en Suisse (en dehors des carrières dont on extrait certains matériaux de construction) et le pays dépend entièrement de l'importation de matières premières.

Les forêts exploitées couvrent 1 187 millions d'hectares (28 p. cent du territoire) dont 314 000 hectares (26 p. cent) appartiennent à des intérêts privés. Elles sont constituées à 74 p. cent de conifères (surtout de l'épinette) et à 26 p. cent

de feuillus (surtout du hêtre rouge). À la fin du siècle dernier, pour mettre un frein à la surexploitation, on a adopté une loi destinée à protéger les régions forestières, stipulant que toute coupe devrait être compensée par un reboisement équivalent. Les forêts appartiennent à 74 p. cent à l'État et à 26 p. cent à des particuliers. Elles représentent une des rares sources de matières premières de la Suisse, et la seule qui soit en mesure de satisfaire la presque totalité des besoins du pays.

En 1988, la production suisse de bois de construction a légèrement augmenté pour atteindre près de 4,43 millions de mètres cubes.

Agriculture

Le secteur agricole suisse est l'exception qui confirme la règle dans cette économie relativement ouverte et autorégulatrice. L'agriculture est fortement subventionnée et protégée, on taxe la plupart des denrées alimentaires importées pour en maintenir les prix élevés, et le gouvernement a le pouvoir de contingenter les importations de produits agricoles. En fait, on appelle parfois les agriculteurs suisses « les jardiniers paysagistes les mieux payés du monde ». Les raisons de cette politique sont largement stratégiques : le gouvernement cherche d'abord à conserver une main-d'œuvre économiquement active dans les régions montagneuses et à enrayer l'exode de la population rurale vers les centres industriels; deuxièmement, il vise à maximiser la production agricole dans un pays qui dépend déjà fortement des importations de denrées alimentaires. De ce fait, 5,8 p. cent de la population travaille la terre, qui est arable à 74 p. cent (un tiers de forêts, un tiers de pâturages et un tiers de terres cultivées). Les entreprises agricoles se spécialisent de plus en plus : celles du plateau suisse se consacrent aux cultures de labour, à la culture fruitière, à la viticulture et à la culture maraîchère; celles qui sont établies dans les montagnes se consacrent à l'élevage. Ce dernier secteur (viande et produits laitiers) totalise aujourd'hui 78 p. cent des revenus agricoles de la Suisse.

On a observé une tendance à une plus grande industrialisation des exploitations agricoles, ce qui a entraîné l'élimination virtuelle des exploitations de moins de 20 hectares.

Le pays doit importer 43 p. cent de ses denrées alimentaires. Néanmoins, l'industrie nationale de l'alimentation est prospère, et se réclame de « l'invention » du lait condensé, du chocolat au lait et des aliments pour bébés.

Énergie

La Suisse dispose d'importantes ressources d'énergie hydro-électrique mais celles-ci sont totalement exploitées et il y a peu d'autres sources disponibles. En 1988, les importations de pétrole et de produits du pétrole ont fourni 66 p. cent de la consommation totale finale pour un coût net de 6,8 milliards de FS, soit 8,2 p. cent de la valeur totale des importations. La majeure partie du mazout et du pétrole viennent des pays voisins de la CEE. L'électricité a satisfait 21 p. cent de la consommation d'énergie domestique en 1988; le bois et le charbon, pour leur part, ont totalisé 4,3 p. cent de la demande, le pétrole importé et les produits du pétrole, 65,7 p. cent, et le gaz naturel, 7,8 p. cent. Les centrales hydro-électriques produisent 62 p. cent de l'électricité consommée au pays; les cinq centrales nucléaires en fournissent un autre 36 p. cent et le reste provient de centrales thermiques alimentées au pétrole ou au gaz. Au cours des dernières années, on a observé une tendance à délaisser le pétrole et les produits du pétrole au profit de l'électricité et du gaz. Des efforts considérables sont faits pour recycler l'énergie et accroître les économies d'énergie. Les ministères fédéral et cantonaux de l'Énergie ont élaboré un programme mixte de l'énergie. En dépit de ces mesures, le volume de l'énergie consommée en 1988 a été de 16,7 p. cent supérieur au volume de 1983. L'avenir des centrales nucléaires suisses fait l'objet d'un vif débat. Bien que le gouvernement envisage de réviser sa politique de l'énergie, un référendum sur la question de l'énergie nucléaire pourrait être tenu prochainement. L'accident de Chernobyl a suscité une vague de préoccupation dans la population concernant les problèmes liés à cette source d'énergie.

Commerce extérieur

La Suisse a toujours eu une balance des paiements déficitaire et, si la tendance relevée au cours des six premiers mois de 1989 se maintient, le déficit pour l'ensemble de l'année pourrait atteindre le chiffre record de 11 milliards de FS. La part des importations en provenance de la CEE est passée de 67 p. cent en 1980 à 71 p. cent en 1988 alors qu'actuellement les exportations en direction de la CEE représentent 56 p. cent des ventes totales à l'exportation de la Suisse (au lieu de 50 p. cent en 1980).

La Suisse est un importateur net de denrées alimentaires et doit acheter à l'étranger la plus grande partie de son énergie et de ses matières premières industrielles. Les exportations, constituées en majeure partie de produits fabriqués, représentaient 27,4 p. cent du PIB en 1988. Par suite de leur spécialisation accrue et de l'augmentation de la valeur

ajoutée, les industries d'exportation sont parvenues en général à maintenir leur part des marchés mondiaux en dépit de l'appréciation du franc suisse.

Les tableaux qui suivent donnent un aperçu des importations et exportations de la Suisse, et illustrent les grandes tendances du commerce dans ce pays au cours des dernières années.

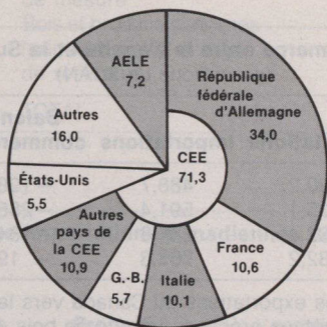
Commerce des principaux produits
(en millions de FS)

	Exportations		Importations	
	1985	1988	1985	1988
Produits agricoles	2 552,8	2 531,7	7 472,0	7 438,8
Combustibles et énergie	214,2	43,0	7 225,1	2 962,4
Textiles et vêtements	4 735,9	4 409,3	7 382,5	7 717,5
Papier	1 543,7	1 728,1	2 636,6	3 273,9
Cuir, caoutchouc et plastiques	1 519,8	1 859,1	2 568,1	3 014,7
Produits chimiques	14 087,3	15 864,0	8 905,1	9 374,7
Matériaux de construction	412,9	466,6	1 495,5	1 811,0
Métaux et produits métalliques ouvrés	5 981,3	6 440,6	6 885,9	7 609,8
Machines	20 135,2	22 113,7	13 014,0	16 950,1
Automobiles	1 050,3	1 369,9	6 286,6	9 258,1
Montres et instruments de précision	12 229,0	15 083,1	7 634,1	8 950,0
TOTAL (le total comprend d'autres produits)	66 623,7	74 063,6	74 750,3	82 398,7
Matières premières et produits semi-ouvrés	25 968,7	26 820,5	29 043,7	29 607,6
Biens d'immobilisation	22 121,3	26 442,0	13 865,3	21 094,3
Biens de consommation	18 319,4	20 758,1	24 616,2	28 734,4

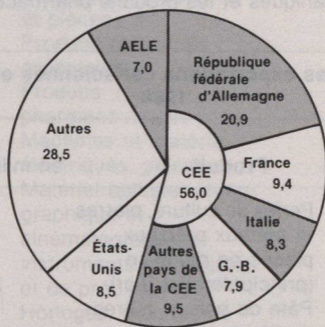
Source : *La Vie Économique*

Commerce extérieur de la Suisse, par pays Importations et exportations — Répartition par pays pour 1988

Importations de :



Exportations vers :



Source : *Enquête économique de la Suisse*, 1988 : Union de Banques Suisses

Ces tableaux indiquent jusqu'à quel point la Suisse est tributaire du commerce avec ses partenaires de l'Association européenne de libre-échange (AELE) et de la CEE, particulièrement de l'Allemagne de l'Ouest et, dans une moindre mesure, de la France et de l'Italie. Le commerce entre le Canada et la Suisse représente environ 0,37 p. cent (en 1988) du commerce extérieur total de la Suisse.

Commerce entre le Canada et la Suisse

Au cours de 1988, les exportations canadiennes en Suisse ont augmenté, passant de 402 à 682 millions de dollars, de

même que les exportations suisses au Canada qui sont passées de 587 à 701 millions de dollars. Le Canada a donc connu son plus faible déficit commercial des dernières années. Comme l'indique le tableau ci-après, le commerce entre les deux pays s'est accru de façon significative depuis 1985 :

Commerce entre le Canada et la Suisse
(en millions de \$CAN)

Année	Exportations	Importations	Balance	
			commerciale	Total
1985	290,2	488,7	- 198,5	778,9
1986	335,1	591,4	- 256,3	926,5
1987	402,4	586,8	- 184,4	989,2
1988	682,2	701,3	- 19,1	1 383,5

Les principales exportations du Canada vers la Suisse incluent les métaux précieux, la pâte de bois, les articles de fourrure tandis que les principales exportations de la Suisse au Canada comprennent : les machines, les produits chimiques organiques et les produits pharmaceutiques.

Principales exportations canadiennes en Suisse
1988

Ordre d'importance	Produit	Valeur en milliers de \$CAN
1	Perles de culture, pierres et métaux précieux, pièces de monnaie (principalement d'or)	262 328
2	Pâte de bois et autres matières cellulosiques	57 629
3	Articles de fourrure et pelleteries	45 432
4	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, etc. (y compris turbo-propulseurs)	27 892
5	Poissons et crustacés	27 887
6	Combustibles minéraux, pétrole et produits du pétrole (principalement pétrole lampant et charbon)	14 200
7	Machines et matériel électriques	14 112

8	Minerais, scories, cendres (cuivre, zinc, molybdène)	13 459
9	Matériel optique, photographique, cinématographique, et instruments de mesure	9 592
10	Bois et produits connexes (principalement sciage de résineux)	8 788
	TOTAL	682 196

Principales importations canadiennes de la Suisse 1988

Ordre d'importance	Produit	Valeur en milliers de \$CAN
1	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et pièces	159 829
2	Produits chimiques organiques	129 935
3	Produits pharmaceutiques	56 387
4	Machines et matériel électriques, pièces	54 666
5	Matériel optique, photographique et cinématographique, instruments de mesure et de précision	40 391
6	Horloges, montres et pièces	24 952
7	Produits laitiers, miel, œufs et autres produits alimentaires	13 970
8	Oeuvres d'art, pièces de collection, antiquités	13 619
9	Tannage, teintures et pigments	12 268
10	Préparations comestibles diverses	12 254
	TOTAL	701 327

Source: Statistiques canadiennes

III. FAIRE DES AFFAIRES EN SUISSE

Renseignements généraux

Comme il a déjà été souligné, la Suisse a l'un des revenus par habitant le plus élevé de tous les pays industrialisés et, en conséquence, représente un marché attrayant pour les produits canadiens. Les entreprises qui choisissent ce pays multilingue comme marché d'essai peuvent en tirer des conclusions précieuses sur les préférences des consommateurs appartenant aux principaux marchés de l'Europe de l'Ouest.

Les acheteurs suisses insistent sur la qualité des produits et le service offerts par leurs fournisseurs traditionnels en Europe, et s'attendent à être traités de manière aussi soignée par les entreprises canadiennes. Les fabricants et les exportateurs qui souhaitent faire affaire en Suisse et y accroître le volume de leurs ventes doivent être vigilants à l'égard de facteurs tels que l'offre de modalités de paiement concurrentielles et le caractère approprié ou la capacité d'adaptation de leurs produits au marché suisse. Ils doivent également mettre l'accent sur l'aide au distributeur sous forme de documentation sur les produits et de manuels techniques dans la langue du territoire, la rapidité de réponse aux demandes de cotation, l'efficacité du service après-vente et la participation aux promotions des négociants et aux foires commerciales suisses.

Les perspectives à long terme pour la commercialisation du matériel et des produits de fabrication canadienne demeurent bonnes, dans la mesure où il s'agit de matériel de qualité supérieure et qui provient d'une technologie unique.

Débouchés pour les produits et services canadiens

Il continue d'y avoir des débouchés pour les produits canadiens dans les secteurs traditionnels de matières premières tels que la pâte de bois et les pêches. Outre cela, il existe des débouchés importants et croissants dans les domaines de la haute technologie : communications, matériel et logiciel informatiques, et instruments scientifiques. L'industrie de l'informatique suisse est relativement nouvelle et l'on compte largement sur les importations (plus de 1,5 milliard de dollars américains en 1986). Il existe également une demande limitée

de divers types d'équipement de défense mais le cycle d'approvisionnement est long et il faut faire des investissements considérables de temps et d'énergie pour accéder à ce marché. Dans le domaine médical, les Suisses sont constamment à la recherche de produits innovateurs; les fabricants canadiens d'équipement perfectionné de type médical, hospitalier ou de laboratoire auront avantage à examiner les perspectives qu'offre ce marché.

Le niveau de vie élevé des Suisses et le fort afflux de touristes que connaît ce pays offrent un excellent potentiel d'expansion des ventes pour ce qui est des denrées alimentaires de choix. Il existe une demande stable, quoique limitée, de produits alimentaires tels que les fruits et légumes en conserve et surgelés, le saumon et la perchaude, et les confitures et sirops. Les produits à base de poisson, les fruits de mer frais et surgelés ainsi que les aliments préparés surgelés connaissent une popularité croissante.

La Suisse constitue un excellent marché pour les articles de fourrure, et devrait continuer de l'être. Les exportateurs canadiens ne doivent pas perdre de vue que la Suisse interdit l'importation de fourrures d'espèces menacées d'extinction si elles ne sont pas accompagnées d'un certificat attestant qu'un permis avait été obtenu pour la chasse des animaux.

Il y a aussi un bon marché pour les articles de sports et de loisirs, particulièrement ceux qu'on utilise l'hiver. Au fil des ans, les Suisses sont devenus de plus en plus intéressés aux loisirs et l'on pratique dans ce pays une grande variété de sports, non pas uniquement pour le plaisir, mais aussi pour se garder en bonne forme physique.

Les bureaux des Nations Unies constituent un débouché additionnel pour les exportateurs canadiens. La Suisse est actuellement le siège de dix organismes spécialisés de l'ONU (possédant des bureaux d'approvisionnement) : neuf d'entre eux se trouvent à Genève et le dixième à Berne. La Corporation commerciale canadienne (CCC) a déployé des efforts concertés et efficaces, pour le compte du secteur privé canadien, en vue d'accéder au marché potentiel que représente l'approvisionnement des organismes de l'ONU et des banques de développement multilatérales. Des représentants de la CCC font régulièrement des visites en Suisse pour se renseigner sur les appels d'offres et les listes de soumissionnaires. Les exportateurs canadiens intéressés devraient communiquer avec la CCC, à l'adresse suivante :

Section des approvisionnements ONU
Corporation commerciale canadienne
Ottawa (Ontario)
K1A 0S6

Les pratiques d'approvisionnement des Nations Unies sont brièvement exposées dans une brochure intitulée « General Business Guide for Potential Suppliers of Goods and Services to the United Nations System » (Guide commercial général à l'intention des fournisseurs potentiels de biens et services au Système des Nations Unies) que l'on peut se procurer en écrivant à l'adresse suivante :

Unité des services d'approvisionnement
inter-organismes (USAI)
94, Norre Volgade
DK-1358 Copenhague K
Danemark

L'USAI sert de point de référence pour l'ensemble des organismes des Nations Unies. Son objectif principal consiste à aider les organismes participatifs et exécutifs à s'approvisionner en biens et services au prix le plus bas possible tout en respectant les normes établies, les objectifs secondaires étant les suivants : favoriser l'approvisionnement auprès des pays en développement, accroître l'approvisionnement auprès des pays donateurs les moins souvent approchés (c'est le cas du Canada), accroître l'utilisation des devises non convertibles accumulées, en vue d'avoir une plus vaste répartition géographique des sources d'approvisionnement. Afin d'inciter les organismes de l'ONU à faire un plus grand usage des biens et services des principaux pays donateurs les moins souvent approchés, l'USAI publie un Guide d'approvisionnement pour chacun de ces pays. Celui sur le Canada a été publié en mai 1989. Les guides d'approvisionnement seront mis à jour régulièrement.

En plus de s'inscrire auprès des services d'approvisionnement, les exportateurs peuvent s'abonner à la revue « Development Business, » publiée 24 fois par année par la Division de l'information économique et sociale des Nations Unies à New York. Cette publication donne les avis d'approvisionnement en biens et services faisant l'objet d'appels d'offre internationaux requis dans le cadre de projets financés par la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement, la Banque asiatique de développement, la Banque africaine de développement et le Fonds africain de développement, la Commission économique pour l'Europe, la Banque de développement des Caraïbes ainsi que le Programme de développement des Nations Unies. Les demandes d'abonnement doivent être envoyées à :

Development Business
P.O. Box 5850, Grand Central Station
New York, N.Y., 10163-5850,
U.S.A.
Téléphone : (212) 754-1516
Câble : UNATIONS NEWYORK
Télex : 232422 UNH UR

ou :

Development Business Liaison Unit
World Bank
Room H-5211
1818 H Street N.W.
Washington, DC 20433
U.S.A.

Caractéristiques du marché

En dépit de la petite taille du pays, la Suisse est un marché qui attire de nombreux producteurs particulièrement à cause du niveau de vie élevé de sa population. Il en résulte une grande diversité de produits et une vive concurrence qui font que les Suisses sont des acheteurs particulièrement sagaces.

Du fait que, par tradition, ils fabriquent des produits de qualité, les Suisses sont soucieux de la valeur des articles qu'ils achètent. La qualité de la conception et de la finition est importante.

Les acheteurs s'attendent à ce que la livraison soit rapide, à ce que l'on se conforme strictement aux engagements sur le plan des délais de livraison et à ce que l'agent, aidé par l'entreprise d'origine, assure un service après-vente de grande qualité. Si l'on ne satisfait pas à ces exigences, l'acheteur se tournera vers d'autres fournisseurs.

Les goûts et les préférences varient selon les régions. Ce qui se vend bien dans le secteur alémanique (germanophone) de la Suisse se sera pas nécessairement accepté de la même manière dans les régions française et italienne, et vice versa. Les goûts dans les régions linguistiques se rapprochent davantage de ceux qui prévalent dans le pays immédiatement avoisinant, c'est-à-dire l'Allemagne, la France ou l'Italie.

La décentralisation du gouvernement et de l'administration est une caractéristique importante du pays, et peut poser

des problèmes particuliers aux exportateurs canadiens. Certaines dépenses relèvent du gouvernement fédéral, mais les autorités locales contrôlent d'ordinaire les dépenses en matière d'éducation et de services hospitaliers, et ont la responsabilité d'une bonne part des travaux et services publics. Dans le cas des biens d'équipement, il est souvent nécessaire de connaître non seulement les projets du ministère fédéral ou de l'un des organismes centraux tels que les Chemins de fer fédéraux, mais également ceux des divers gouvernements cantonaux et même des municipalités. Il est essentiel de pouvoir disposer des services d'un bon agent puisque la décentralisation rend souvent impossible la vente des biens d'équipement sans correspondant sur place. À cause de la petitesse du marché, les agents tiennent d'ordinaire à ce que leur territoire couvre l'ensemble du pays. Quelquefois, ils couvriront également d'autres pays d'Europe ou toute l'Europe de l'Ouest.

Réseaux de distribution

Les réseaux de distribution sont bien établis et la plupart des importateurs font du commerce de gros. Le choix du réseau est souvent déterminé par la nature du produit et la quantité d'articles mis en vente. En ce qui concerne les biens de consommation, bon nombre d'exportateurs considèrent utile d'établir des contacts avec un importateur suisse qui se spécialise dans le produit ou le groupe de produits en question. Cependant, si les quantités sont suffisamment importantes, on peut transiger directement avec un détaillant important ou une chaîne de grands magasins.

Pour ce qui est de l'importation des matières premières, bon nombre d'utilisateurs finaux effectueront leurs importations par l'intermédiaire d'un importateur spécialisé, et c'est rare qu'ils transigeront directement avec un fournisseur d'un pays d'outre-mer. Des pratiques analogues s'appliquent dans le cas de l'importation des biens d'équipement.

Renseignements sur le crédit

On peut obtenir sur demande des rapports sur la situation financière des entreprises suisses en s'adressant à la Division commerciale et économique de l'ambassade du Canada à Berne, pour un coût unitaire approximatif de 35 \$CAN. Ce montant sera recouvré par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada directement auprès de l'entreprise au Canada.

Cotation des prix

Les prix doivent être donnés sur une base CAF à un port européen, ordinairement Rotterdam ou Anvers, ou par transport aérien CAF Zurich. Il va sans dire que les cotations CAF frontière suisse (ordinairement Bâle) sont également acceptables. Les importateurs suisses ne sont pas intéressés aux prix FOB à l'usine canadienne, avec lesquels ils ne sont pas en mesure de fonctionner. On peut donner les prix en francs suisses ou en dollars canadiens.

Modalités usuelles de paiement

Elles dépendent du secteur industriel et de la durée des relations commerciales établies entre l'acheteur et le vendeur. Outre les dépôts habituels dans le cas des contrats importants, tels que ceux qui visent la machinerie, le paiement est d'ordinaire effectué après réception des marchandises, et l'on pratique un escompte pour les paiements effectués dans un délai précis, par exemple : 3 p. cent net 30 jours.

Les entreprises suisses favorisent rarement les offres nécessitant un paiement par lettre de crédit irrévocable ou même un paiement comptant contre documents.

Recouvrement des créances

Il est souhaitable d'obtenir un rapport de solvabilité sur un acheteur avant de conclure avec lui une entente contractuelle visant la fourniture de marchandises. Si un conflit survient, la Division commerciale et économique de l'ambassade peut faire des suggestions sur la meilleure façon de procéder, mais n'est pas en mesure de prendre parti, ni de contribuer au recouvrement de la créance. En dernier recours, plusieurs agences locales d'évaluation du crédit offrent des services de perception. Dans de tels cas, il est souhaitable d'agir par l'intermédiaire d'un avocat ou d'une banque du pays (on dit que les services offerts par les banques sont moins coûteux).

Représentation et agents

Pour certains types de produits, il peut être préférable de vendre directement à des magasins à rayons ou à des distributeurs distincts dans les régions françaises et allemandes de la Suisse, mais en général, on obtient les meilleurs résultats en faisant affaire avec un agent dont le territoire couvre l'ensemble du pays. Dans des conditions normales, l'agent ou le distributeur est en mesure de couvrir la totalité du pays, mais dans certains cas, il faudra choisir des agents différents pour la région francophone et la région germanophone.

De nombreux agents importent pour leur propre compte et tiennent des stocks. Sauf dans le secteur des textiles, l'agent qui travaille à commission représente l'exception plutôt que la règle. Les commissions des agents et les marges des importateurs sont élevées, allant de 5 à 45 p.cent, voire davantage, selon l'article.

Les agents préfèrent travailler directement avec les fabricants. Le marché suisse offre peu de possibilités dans des circonstances normales, pour les maisons de commerce canadiennes. Les agents suisses se sont généralement pas disposés à considérer de nouvelles charges d'agent, à moins qu'on ne leur ait fourni des renseignements extrêmement détaillés sur le produit.

Les représentants locaux sont une source précieuse et indispensable de conseils sur les exigences juridiques, l'étiquetage et les autres règles à observer sur ce marché. De plus, l'exportateur canadien est légalement requis de s'assurer les services d'un agent local pour la vente de certains produits en Suisse (par exemple, les céréales, les appareils de télécommunication).

Il n'est pas rare que les grands importateurs suisses se voient accorder aussi les droits de distribution sur des territoires étrangers, par exemple l'ensemble de l'Europe germanophone (Allemagne et Autriche). Et il existe un nombre limité d'entreprises suisses qui se spécialisent dans les échanges commerciaux avec le Moyen-Orient ou l'Europe de l'Est.

Les ententes conclues avec les agents sont protégées par la loi et l'on doit bien veiller à observer les exigences contractuelles concernant la résiliation d'un accord avec un agent afin d'éviter d'éventuelles réclamations d'indemnités.

Succursales et filiales

Les entreprises étrangères peuvent ouvrir des succursales mais, du fait que toute succursale d'une société mère est soumise à un régime fiscal désavantageux, les filiales sont d'ordinaire des entreprises suisses locales.

Toute société qui envisage d'ouvrir une succursale ou une filiale en Suisse devrait consulter un avocat suisse du droit des compagnies avant de le faire.

Pour pouvoir travailler en Suisse, les étrangers doivent détenir un permis qui est très difficile à obtenir.

Foires commerciales et expositions

De nombreuses foires commerciales générales et spécialisées ont lieu en Suisse, et certaines d'entre elles ont commencé à attirer une proportion importante de participants et de visiteurs de l'étranger. Les entreprises canadiennes prennent part régulièrement à plusieurs de ces foires, à titre indépendant ou comme participants à un stand canadien parrainé par le gouvernement fédéral ou un gouvernement provincial.

Foires commerciales importantes

Nom	Produit	Endroit	Fréquence
Telecom	Communications	Genève	Tous les 4 ans
Sitev	Pièces d'automobiles	Genève	Tous les ans
Swiss Data	Informatique	Bâle	Tous les 2 ans
Igeho	Alimentation	Bâle	Tous les 2 ans
Ifas	Matériel médical	Zurich	Tous les 2 ans
International TV Symposium	Matériel de télévision industriel	Montreux	Tous les 2 ans

On peut obtenir davantage de renseignements sur ces manifestations et sur d'autres foires commerciales tenues en Suisse, ainsi que sur les modalités de l'aide spéciale offerte aux exposants canadiens, en s'adressant à :

Foires et missions commerciales

Direction de l'expansion du commerce, Europe de l'Ouest
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5555

ou à l'ambassade du Canada à Berne.

Services de recherche sur les marchés

Les Suisses sont très prudents et cherchent à conserver leur position de force sur le plan commercial. En conséquence, les lois suisses relatives aux secrets commerciaux entravent la collecte des données aux fins de la recherche.

On ne peut avoir directement accès aux chiffres sur la rotation, sur la production ni sur les ventes non plus qu'aux renseignements sur les dépenses en biens de production.

On peut se procurer des renseignements sur certains secteurs de la fabrication et des services auprès de l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC), qui a des bureaux à Lausanne et à Zurich, et du Vorort de l'USCI (Union suisse du commerce et de l'industrie), à Zurich. Cette dernière compte parmi ses membres des chambres de commerce et des associations professionnelles.

Plusieurs firmes suisses d'experts-conseils effectuent des études de marchés contre rémunération.

Brevets, marques de commerce, droits d'auteur

Les brevets, marques de commerce et droits d'auteur sont administrés par l'Office fédéral de la propriété intellectuelle, Einsteinstrasse 2, 3003 Berne, qui peut donner tous les renseignements voulus sur les modalités d'enregistrement. La Suisse adhère notamment à la Convention instituant l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, à la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, au Traité de coopération en matière de brevets, à l'Accord sur la classification internationale des brevets, à la Convention sur le brevet européen, aux accords de Madrid et de Nice sur l'enregistrement et la classification des marques de commerce, à la Convention de La Haye, à la Convention de Berne sur le droit d'auteur et à la Convention universelle sur le droit d'auteur.

Selon les lois suisses, les brevets sont octroyés sur une période de 20 ans à partir de la date de la demande. Cette période ne peut être renouvelée. L'enregistrement d'une marque de commerce est valide pour 20 ans et peut être renouvelé sur demande. Dans le cas des maquettes et du design industriels, la période de protection est de 15 ans (trois périodes consécutives de cinq ans). On peut demander la protection conférée par le droit d'auteur pour les médias traditionnels de même que pour les bandes vidéo et les bandes sonores. Toutefois, aucun droit d'auteur ne s'applique actuellement aux logiciels. La loi sanctionne le piratage vidéo et audio en imposant des amendes, mais il peut s'avérer difficile de faire aboutir une demande en dommages-intérêts étant donné que l'on est rarement en mesure de fournir des preuves des dommages occasionnés. Une nouvelle loi relative aux droits d'auteur vient d'être proposée (novembre 1989).

Autorisation d'équipement électrique

Le matériel électrique ci-après doit être approuvé par l'Association suisse des électriciens (Scheizerischer Elektrotechnischen Verein) — homologue de l'Association canadienne de normalisation) :

- équipement pouvant mettre en danger les personnes ou causer des dommages matériels si on l'utilise conformément aux instructions fournies ou improprement,
- équipement muni d'un système de protection, devant être utilisé dans un environnement particulièrement dangereux, augmentant les risques d'incendie, utilisé pendant des périodes prolongées et ne pouvant être inspecté que de façon exceptionnelle, ou présentant d'autres types de risques particuliers.

L'approbation de l'équipement et l'autorisation d'y apposer le symbole de sécurité sont valides pour cinq ans. Tout matériel électrique vendu en Suisse doit porter une marque ou une étiquette lisible et placée en évidence identifiant le fabricant ou le distributeur local.

Pour se procurer des renseignements complémentaires ainsi que la liste des produits devant être approuvés, il faut en adresser la demande à :

Association suisse des électriciens

Case postale

CH-8034 Zurich

Suisse

Téléphone : 001411/384.91.11

Télex : 56047 sev ch

Télécopieur : 001411/55.14.26

Le matériel de télécommunication doit être approuvé par la Direction générale des PTT suisse. Il faut compter de un à trois mois pour obtenir une décision.

Les installations électriques mobiles destinées à l'armée suisse doivent être approuvées par l'Office de contrôle du matériel de guerre du Département militaire fédéral (DMF).

Expédition de marchandises vers la Suisse

Expédition maritime. La plupart des marchandises expédiées par mer sont envoyées à Rotterdam et Anvers, puis réacheminées vers le port suisse de Bâle. L'exportateur canadien a le choix entre plusieurs compagnies d'expédition maritime qui effectuent une liaison régulière entre les ports canadiens et Rotterdam et Anvers.

Expédition aérienne. Air Canada assure le transport de passagers et de marchandises sept fois par semaine de Toronto/Montréal à Zurich/Genève durant l'été et quatre fois par semaine en hiver. Canadian Airlines International assure la liaison plusieurs fois par semaine entre le Canada et Amsterdam, d'où il est facile de poursuivre le voyage vers la Suisse. Swissair assure également la liaison directe plusieurs fois par semaine entre Zurich/Genève et Montréal/Toronto.

Bon nombre des plus importantes compagnies d'expédition de marchandises au monde sont établies en Suisse, notamment : Danzas, Kuehne et Nagel, et Panalpina, dont les sièges sociaux se trouvent à Bâle, et Jacky Maeder, établie à Zurich.

On peut se procurer des renseignements supplémentaires sur les services d'expédition en Suisse auprès de la Direction des transports et des communications (ETT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Ottawa, ou des expéditeurs de marchandises canadiens.

Investissement étranger en Suisse

La Suisse a adopté une politique libérale envers l'investissement étranger direct. Relativement peu de lois influent sur le secteur des investissements. Les gouvernements fédéral et cantonaux ont peu de pouvoirs en ce qui concerne l'investissement étranger. Les exceptions principales à cette règle sont les suivantes :

- certains cantons accordent des stimulants fiscaux à l'égard des nouveaux investissements dans les régions éloignées. Les décisions sont prises en accord avec les autorités intéressées et selon les particularités de chaque cas;
- les non-résidents et les compagnies résidentes sous contrôle étranger doivent obtenir l'approbation des administrations fédérale et cantonale pour acheter des biens immobiliers;
- les activités dans le domaine des banques et des assurances requièrent un permis et sont soumises à une surveillance.

À cause de la situation économique générale du pays, les divers échelons de gouvernement n'offrent presque aucun stimulant à l'investissement, sauf peut-être dans les régions inaccessibles où le potentiel de développement n'est guère élevé. Par ailleurs, la complète liberté dans les domaines du transfert des revenus d'investissement et du rapatriement du capital constitue en soi une forte incitation à l'investissement étranger en Suisse.

La formation des entités commerciales est régie par un « Code d'obligations » fédéral adopté en 1911. Ce code réglemente les divers modes d'organisation des entreprises, notamment : la société par actions, la société fermée à responsabilité limitée, la coentreprise, la succursale de compagnie étrangère, l'entreprise personnelle, etc. Les modes auxquels les investisseurs ont le plus souvent recours sont la société par actions et la succursale.

L'un des problèmes les plus importants auxquels est susceptible de faire face une nouvelle entreprise est la pénurie chronique de main-d'œuvre. Les investisseurs étrangers qui souhaitent faire venir des gestionnaires ou des techniciens de leur pays d'origine peuvent éprouver de la difficulté à obtenir les permis de travail nécessaires. Le critère principal, à cet égard, consiste à déterminer si le poste qui doit être occupé par la personne étrangère ne pourrait l'être par un résident suisse. Il ne faut pas oublier que 840 000 travailleurs étrangers constituent déjà le quart de la population active totale de ce pays. Les demandes présentées par l'employeur doivent être très bien documentées pour avoir des chances d'être acceptées; il faut les déposer auprès des autorités cantonales appropriées.

Le personnel étranger considère normalement que les conditions de vie se comparent favorablement à celles du reste de l'Europe et de l'Amérique du Nord. Le logement, l'alimentation et le système d'enseignement peuvent satisfaire tous les goûts, mais sont généralement considérés comme coûteux en comparaison des autres pays. Lorsqu'un permis de travail a été accordé, le permis de résidence autorise le travailleur étranger à se faire accompagner de sa famille. On trouve des écoles internationales à Zurich, Genève, Lausanne, Berne et Lugano.

Voici les guides utiles d'introduction à l'investissement en Suisse :

- Price Waterhouse : *Doing Business in Switzerland*;
- Union de Banques Suisses : *Constitution et imposition des sociétés anonymes en Suisse*;
- Société de banque suisse : *Fondation, imposition et financement des sociétés anonymes et des sociétés à responsabilité limitée en Suisse*;
- Crédit suisse : *Constitution et imposition des sociétés anonymes en Suisse*.

La Banque Royale du Canada (qui dispose d'installations bancaires complètes à Genève, servant principalement une

clérentèle de particuliers), la Banque de Commerce canadienne impériale (qui sert une clientèle de particuliers, offrant principalement des services de gestion de portefeuille dans son établissement de Genève et qui exploite une société de crédit à Zurich) et le Trust Royal (qui dispose d'installations bancaires complètes à Zurich, servant principalement une clientèle de particuliers) sont également en mesure d'aider efficacement les éventuels investisseurs canadiens.

Actuellement, plus de 40 entreprises canadiennes (courtiers en valeurs mobilières, sociétés de crédit, etc.) sont établies en Suisse; plusieurs ont des bureaux administratifs régionaux et des bureaux des ventes (qui constituent dans certains cas le siège social européen). Le traité entre la Suisse et le Canada visant la suppression du double impôt sur le revenu est en vigueur depuis 1976.

Tendances des politiques

Incidence sur l'investissement étranger. La Suisse est, par tradition, un pays de libre marché et va le rester. Devant la perspective de l'abolition des frontières entre les pays de la CEE en 1992, la Suisse va subir des pressions en vue d'éliminer les restrictions qu'elle impose. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) essaie également d'ouvrir le marché agricole suisse au reste du monde. Ces changements ne contribueront pas tellement à accroître l'investissement étranger en Suisse mais, pour l'investisseur étranger, la Suisse apparaîtra davantage comme un partenaire commercial intéressant et comme une porte d'entrée sur le marché de la CEE. Toutefois, il est possible qu'après 1992, la Suisse soit considérée comme le dernier pays européen où l'information demeure confidentielle, compte tenu notamment du projet de libre circulation des données administratives entre les pays de la Communauté économique européenne.

IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN SUISSE

On n'insistera jamais assez sur l'importance pour les exportateurs canadiens de se rendre personnellement en Suisse, puisqu'une connaissance de première main de cet exigeant marché et de ses caractéristiques spéciales peut être déterminante pour le succès des démarches.

Avant le départ, il faut bien s'assurer que les personnes à rencontrer seront disponibles, car le service militaire suisse impose beaucoup de contraintes temporelles à certains citoyens et les vacances scolaires en Suisse ne correspondent pas à celles du Canada.

On aura avantage à communiquer avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie pour y obtenir des conseils sur les divers programmes fédéraux d'aide aux exportateurs potentiels, y compris le programme d'aide financière aux voyages d'identification de marchés à l'étranger. Il importe de bien planifier son voyage d'affaires et d'en faire part au moins quatre ou cinq semaines à l'avance pour faire bonne impression sur les éventuels partenaires commerciaux.

L'ambassade canadienne à Berne peut aider à faire des études de marchés, à prendre les dispositions voulues pour les visites, à établir des contacts commerciaux et à présenter les gens d'affaires canadiens à leurs homologues suisses.

À quel moment y aller?

Les périodes de vacances les plus populaires sont les semaines qui précèdent et suivent Pâques, juillet et août, les semaines qui précèdent et suivent Noël, et la première semaine de janvier. Les bureaux d'achat des grands magasins suisses sont fermés pendant les deux premières semaines de janvier et, quelquefois, jusqu'au 1^{er} février. À cette époque, on ne rencontre que les représentants dont les rendez-vous ont été pris à l'avance.

Les seules saisons où les achats sont importants sont celles qui concernent le vêtement et la fourrure. La saison d'achat pour l'automne-hiver dure en gros de la mi-janvier à la mi-avril, et celle des collections du printemps-été, de la mi-août à la mi-octobre. Au cours de ces périodes, les

détaillants locaux passent leurs commandes aux fabricants locaux ou aux agents locaux des fabricants étrangers. On conseille aux fabricants canadiens de veiller à ce que des échantillons soient disponibles tôt au début de la saison d'achat.

Passeports et visas

Le visiteur canadien doit être muni d'un passeport valide, mais aucun visa n'est requis. Pour tout séjour de plus de 90 jours, il faut obtenir un permis. Toutefois, ces règles pouvant être modifiées à tout moment, il est bon de communiquer avec le consulat de la Suisse le plus proche, quelques semaines avant la date du voyage, pour vérifier si un visa est nécessaire ou pour obtenir les documents requis.

Hygiène publique et santé

Aucun certificat de vaccination n'est requis. Les soins médicaux en Suisse sont coûteux et les visiteurs canadiens devraient vérifier avant leur départ la validité de leur régime d'assurance-maladie et d'assurance-accidents. Les régimes de santé provinciaux ne paieront normalement les frais que jusqu'à concurrence des montants prévus pour la prestation des services équivalents au Canada.

Comment s'y rendre ?

Air Canada a de trois à sept vols par semaine de Toronto à Zurich et Genève (parfois via Montréal). Canadian Airlines relie le Canada et Amsterdam, avec correspondance pour la Suisse. Swissair assure la liaison Zurich-Montréal-Toronto.

Les déplacements en Suisse

Chemin de fer. Le train est le mode de transport le plus pratique en Suisse. La plupart des voyageurs d'affaires estiment que les compartiments de première classe sont tout à fait appropriés pour le travail ou la détente. Les compartiments de seconde classe sont également très convenables. Les trains sont mus à l'électricité et des express relient, toutes les heures, les grandes villes suisses. On peut réserver des places sur ces trajets, mais ce n'est habituellement pas nécessaire.

Avion. La plupart des voyages d'affaires se font par chemin de fer ou par automobile, mais plusieurs vols internes relient quotidiennement Zurich à Genève.

Location de voiture. Partout, on peut louer une voiture à partir de l'aéroport ou de l'hôtel. Les frais de location sont très élevés par rapport à ceux du Canada.

Taxi. Les taxis à compteur sont nombreux dans les villes suisses; on peut en trouver facilement aux postes de taxis, aux grands hôtels, aux gares ferroviaires, etc. Les tarifs sont généralement plus élevés que ceux qui sont exigés au Canada. Il est impossible de hâler un taxi sur la rue. Les pourboires ne sont pas essentiels.

Tramway et autobus. Les services de tramway et d'autobus sont excellents dans toutes les grandes villes. On peut acheter un billet pour la journée aux distributeurs automatiques installés aux principaux arrêts (environ 5 FS).

Hôtels. Dans les hôtels suisses, le service et la cuisine sont généralement d'excellente qualité. À cause du nombre de conférences internationales, de foires commerciales et (à Berne) de sessions parlementaires, l'hébergement hôtelier est constamment en forte demande et l'on recommande aux voyageurs de faire leurs réservations bien à l'avance. Dans certains hôtels, le tarif de la chambre comprend le petit déjeuner.

Les grands hôtels peuvent fournir des installations pour les petites expositions et les étalages. De moins en moins d'hôtels sont maintenant disposés à permettre les expositions ou les étalages dans les chambres ordinaires, et l'on insiste pour que le client en voyage d'affaires loue une suite ou une pièce spéciale à cette fin.

Habillement. Pour les hommes, les vêtements saisonniers que l'on porte au Canada conviennent en Suisse. Cependant, il est recommandé d'emporter un imperméable lorsqu'on se rend dans ce pays au printemps ou à l'automne. La femme d'affaires n'a pas à se conformer à une tenue vestimentaire stricte, mais les styles sont conservateurs et l'on favorise largement les vêtements de bonne coupe et de qualité. Le tailleur nord-américain est tout à fait acceptable.

Visites d'affaires

Les Suisses sont méticuleux et extrêmement bien organisés; ils adoptent une attitude très disciplinée à l'égard des affaires et de la vie en général. Il est essentiel pour le visiteur en voyage d'affaires d'être ponctuel à ses rendez-vous. On s'attendra à ce qu'il ait tous les renseignements voulus sur son entreprise, ses produits et ses prix, afin qu'il puisse brosser un tableau complet des activités de sa compagnie à son interlocuteur suisse. Les comparaisons seront plus faciles si ses prix CAF sont calculés selon diverses devises, y compris celles de ses concurrents : dollars américains, marks allemands et, bien entendu, francs suisses. Les Suisses sont plus réservés que les Nord-Américains et il faut

très bien les connaître avant de pouvoir les appeler par leur prénom et les tutoyer. Les titres et le protocole revêtent beaucoup d'importance.

Suivi

Il faut entreprendre le suivi sans retard après la rencontre : envoyer une lettre de remerciements, ou transmettre tout renseignement promis. Si, le voyage d'affaires étant long, le retour au Canada ne doit pas s'effectuer avant un certain temps, il serait avantageux de demander au siège social de l'entreprise d'expédier les renseignements promis au client éventuel, ou encore de communiquer avec lui à une étape ultérieure du voyage. Il importe par-dessus tout que les renseignements soient fournis dans les délais convenus lors de la rencontre. Cela rehaussera la crédibilité de l'entreprise auprès du contact suisse et indiquera clairement que la compagnie est consciente de la nécessité de remplir les engagements qu'elle prend. Une telle attitude revêt beaucoup d'importance pour les exportateurs canadiens car les Suisses ont tendance à considérer le Canada comme une contrée lointaine, avec laquelle les communications et le suivi sont difficiles ou nécessitent beaucoup de démarches en comparaison des relations avec les fournisseurs des pays voisins (Allemagne, France et Italie). On doit s'efforcer d'infirmier ce préjugé.

Règlements applicables aux visiteurs en voyage d'affaires

Les voyageurs de commerce qui sollicitent des commandes des marchands, fabricants et autres gens d'affaires de la Suisse doivent être munis d'une pièce d'identité que l'on appelle couramment « carte de légitimation industrielle. » La Division commerciale et économique de l'ambassade du Canada à Berne peut fournir l'adresse des bureaux émetteurs de cette carte dans les principales villes suisses. Avant de quitter le Canada, vous aurez avantage à demander à votre chambre de commerce locale d'attester que votre compagnie a le droit d'effectuer des transactions commerciales en vertu des lois du Canada. Il faut présenter cette attestation de même que des photographies de passeport, pour obtenir la carte d'identité qui est normalement émise séance tenante. La carte de légitimation industrielle n'est pas requise s'il s'agit uniquement d'un voyage d'exploration ou d'orientation.

Échantillons, matériel publicitaire et carnets

La Suisse est membre de la Convention internationale visant à faciliter l'importation d'échantillons commerciaux et de matériel publicitaire, et adhère à la Convention qui a appliqué le principe du Carnet pour faciliter l'importation temporaire en franchise des échantillons commerciaux. La Chambre de commerce est l'organisme chargé d'émettre, d'administrer et de garantir les carnets ATA au Canada.

Le Carnet (Admission temporaire — Temporary Admission), connu couramment sous le nom de Carnet ATA, est un document spécial qui simplifie les formalités douanières, dans la plupart des pays, pour les commerçants et les personnes spécialisées qui souhaitent emporter temporairement avec eux des échantillons commerciaux, de l'équipement professionnel et des marchandises connexes.

Chaque Carnet est préparé en fonction de besoins spécifiques. Le Carnet ATA est un outil précieux en ce qu'il permet de faire passer d'un pays à un autre, rapidement et commodément, des marchandises temporairement importées. Il supprime les formalités douanières qui exigent normalement qu'on remplisse une formule d'entrée nationale ou qu'on dépose une caution de sécurité toutes les fois qu'on franchit une frontière. Ces détails requièrent du temps et des efforts, et sont coûteux. Le Carnet permet au visiteur en voyage d'affaires :

- d'utiliser un seul carnet pour des marchandises auxquelles il fera franchir les douanes de plusieurs pays au cours d'un même voyage;
- de prendre à l'avance des dispositions douanières à l'égard des pays où il se rendra;
- de prendre rapidement ces dispositions à un coût préétabli; et
- de faire autant de voyages d'affaires qu'il le désire au cours de la période de validité du carnet (un an).

Le Carnet est valide pour une période d'un an à partir de la date d'émission. Il est impossible de prolonger cette période et tous les articles couverts par le Carnet doivent avoir réintégré le Canada à la date d'expiration.

Les biens consommables et autres biens jetables tels que les dépliants, brochures, etc., produits de nettoyage, peintures, huiles, etc., et les aliments qui seront donnés, jetés ou consommés à l'étranger sont exclus du système du Carnet.

Les produits suivants sont également exclus, parce qu'ils ne sont pas considérés comme des échantillons : les bijoux et les pierres précieuses montées uniques, les pièces uniques fabriquées à la main telles que les tapis, certains meubles, peintures, sculptures, etc.

Tout doute sur l'admissibilité d'un article au système du Carnet devrait être porté à la connaissance de la Chambre de commerce du Canada. La Chambre se réserve le droit de refuser d'émettre un Carnet à tout requérant.

Il faut compter quatre jours entre le moment où la demande parvient à la Chambre de commerce du Canada et l'émission du Carnet. La période peut être plus courte ou plus longue, selon le volume des demandes à traiter.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires et des formules de demande, veuillez vous adresser à :

Carnet Canada
Chambre de Commerce du Canada
1080, côte du Beaver Hall
Montréal (Québec), suite 1730
H2Z 1T2
Téléphone : (514) 866-4334

ou :

Carnet Canada
The Canadian Chamber of Commerce
Richmond-Adelaide Centre, suite 2109
120 Adelaide Street West
Toronto (Ontario)
M5H 1T1
Téléphone : (416) 868-6415
Télécopieur : (416) 868-0189

ou :

Carnet Canada
The Canadian Chamber of Commerce
55 Metcalfe Street, Suite 1160
Ottawa (Ontario)
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

V. RÈGLEMENTS DOUANIERS ET CONTRÔLE DES CHANGES

Devise et contrôle des changes

Le franc suisse est librement convertible et aucune restriction n'est imposée à son importation ni à son exportation. Le taux de change du franc suisse par rapport au dollar canadien fluctue; en novembre 1989, le dollar valait 1,3649 FS. L'or, y compris les pièces, est en vente libre sur le marché. Il n'y a aucun règlement particulier concernant les paiements commerciaux.

Réglementation du commerce

À cause de sa dépendance envers les marchés étrangers, la Suisse adopte une politique de libéralisation du Commerce dans tous les secteurs où elle peut le faire sans compromettre sa neutralité et ses principes démocratiques. Ainsi, la Suisse ne saurait devenir membre de la CEE à cause des politiques concertées du Marché commun sur les plans économique, social et politique. Comme membre de l'AELE, la Suisse conserve son entière autonomie sur le plan de la mobilité de la main-d'œuvre, des politiques économiques, des lois commerciales et des questions de politique. Elle est également membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et du GATT.

Organismes de réglementation

Bien que la Suisse favorise la libre-entreprise, il y a une certaine réglementation des activités commerciales, notamment du commerce des produits pharmaceutiques, pour préserver la santé publique, et des activités bancaires ou en matière d'assurance, pour la sauvegarde du public. Dans tous les cas, les règlements correspondants s'appliquent aux entreprises locales aussi bien qu'aux entreprises étrangères.

Les principaux organismes chargés de réglementer les activités commerciales sont les suivants :

- Monopole : Commission des cartels, Département fédéral d'économie publique (DFEP)

- Bourse des valeurs : Association des bourses suisses, règlements émis par les cantons et leurs administrations respectives
- Importations et exportations : Administration fédérale des douanes
- Aliments et drogues : Office fédéral de la santé publique
- Pollution : Office fédéral de la protection de l'environnement
- Communications : Direction générale des PTT
- Banques : Commission fédérale des banques
- Assurances : Tribunal fédéral des assurances
- Brevets, marques de commerce, droits d'auteur : Office fédéral de la propriété intellectuelle, Division principale des brevets
- Nouvelles usines : Inspections fédérales du travail, Caisse nationale suisse en cas d'accidents (SUVA)

Politique relative à la concurrence

Le gouvernement suisse applique une politique libérale qui favorise la concurrence commerciale. Les entreprises suisses et les entreprises étrangères ne sont pas astreintes à des restrictions imposées par l'administration fédérale.

La Loi sur la concurrence déloyale de 1943 a été modifiée en juillet 1983 et cette modification est toujours en vigueur. La loi révisée vise à garantir une concurrence honnête et saine de la part de toutes les parties concernées. Elle assure la protection du consommateur en matière de publicité mensongère, d'établissement des prix et de droits en cas de litiges externes.

La loi commerciale suisse se caractérise principalement par l'application du principe de bonne foi, notamment en matière de concurrence.

Contrôle des prix

À la suite d'une motion déposée par les citoyens en 1985, une loi a été adoptée pour surveiller les prix de façon générale. Cette loi, en vigueur depuis le 1^{er} juillet 1986, est un des éléments qui régissent la concurrence en Suisse. Elle vise à réduire les abus dans les prix des produits et services dus à un manque de concurrence. En conséquence, seules les entreprises faisant partie d'un cartel ou de toute autre association similaire sont visées par cette loi, et le Département fédéral de l'économie publique, surveillance des prix, et la Commission des cartels (DFEP) travaillent en

étroite collaboration. Les entreprises membres d'un cartel peuvent, sans toutefois y être obligées, aviser le Département des augmentations de prix qu'elles entendent appliquer afin d'obtenir la confirmation que celles-ci sont acceptables; tout particulier peut en référer au Département fédéral de l'économie publique surveillance des prix, lorsqu'il juge que le prix d'un produit ou d'un service est abusif. En règle générale, la plupart des problèmes liés à la fixation d'un prix trop élevé sont réglés à l'amiable.

Il existe certains contrôles de prix dans le cas des produits pour lesquels la détermination des prix est liée aux mesures protectionnistes ou aux subventions gouvernementales; il s'agit le plus souvent de produits agricoles. Il y a également certaines restrictions concernant le prix des produits pharmaceutiques.

Accords de libre-échange

L'AELE, dont la Suisse fait partie, compte les pays suivants : Autriche, Finlande, Islande, Norvège et Suède. Les droits de douane sur presque toutes les marchandises échangées entre les pays membres ont été supprimés en 1966.

En 1973, la Suisse a conclu un Accord de libre-échange avec la CEE, également appelée Marché commun, composée maintenant des pays suivants : Belgique, Danemark, République fédérale d'Allemagne, France, Grèce, Italie, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne et Royaume-Uni. En conséquence, la plupart des produits industriels en provenance de ces pays entrent en Suisse en franchise de droits de douane.

Droits de douane

Le tarif douanier de la Suisse est un système à catégorie unique, fondé sur la nomenclature internationale du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. Caractéristique intéressante et assez particulière du tarif douanier de la Suisse, les droits sont spécifiques, fixés en fonction du poids brut, d'ordinaire en francs suisses par 100 kilogrammes. Si ces droits spécifiques étaient convertis en droits « ad valorem », environ sept marchandises importées sur huit feraient l'objet d'une taxe allant de 0 p. cent à 10 p. cent et environ cinq marchandises sur huit seraient taxées à 3 p. cent ou moins. Il existe cependant une exception à cette règle : les produits agricoles, pour lesquels la taxe est généralement évaluée à des taux pouvant aller de 10 p. cent à 20 p. cent.

Autres frais

Toutes les marchandises importées sont soumises à une taxe statistique de 3 p. cent du droit de douane. La plupart des produits sont soumis à une taxe de vente ou à une taxe sur le chiffre d'affaires, évaluée sur la valeur douanière CAF à l'acquitté du produit importé. Le taux de base est de 9,3 p. cent. Si la marchandise n'est pas destinée à la revente, la taxe de vente est évaluée au taux de 6,2 p. cent. La taxe d'accise s'applique à quelques produits tels que les cigarettes et l'alcool.

Les autorités sont disposées à rendre une « décision exécutoire » sur la classification de tout article si on leur fournit toutes les précisions voulues sur la marchandise à évaluer, de même qu'un échantillon. Si la nature du produit ne permet pas de présenter un échantillon, il faut soumettre une description détaillée et un diagramme. Les échantillons sont renvoyés lorsque la décision de classification a été rendue.

Procédures de dédouanement

Les marchandises importées en Suisse doivent être déclarées aux douanes dans les délais suivants après leur arrivée :

- expédition routière — 24 heures
- expédition maritime — 48 heures
- expédition ferroviaire — 7 jours
- expédition aérienne — 7 jours

Entrepôts de douane et zones franches

Il n'existe pas de zones franches en Suisse. Les marchandises non dédouanées peuvent être stockées dans des entrepôts de douane appartenant à une des trois catégories suivantes :

- entrepôts de douane fédéraux
- entrepôts de douane privés
- entrepôts de transit portuaires de Bâle.

Les marchandises stockées dans les sept entrepôts de douane fédéraux sont assujetties au contrôle des douanes et ne peuvent être conservées en entreposage plus de cinq ans. Les marchandises stockées dans les 28 entrepôts privés ne sont pas assujetties au contrôle des douanes. Elles peuvent être déballées, remballées, examinées, triées, séparées, mélangées et des échantillons peuvent être pris. Les entrepôts de transit portuaires de Bâle ont été construits essentiellement en vue du stockage des céréales et

autres marchandises analogues de grande consommation (comme le malt, les graines de soja, le chanvre et les graines de lin, les légumineuses sèches dans leur écorce, les céréales broyées et les aliments pour animaux). Les marchandises peuvent y être stockées pour une période illimitée. Les marchandises expédiées par mer au port de Bâle peuvent y être conservées en entrepôt de douane pendant deux ans à condition qu'elles soient toutes de même nature dans un même entrepôt et que l'expédition soit d'au moins 12 000 kilogrammes.

Les marchandises peuvent également être stockées dans des entrepôts privés. Du point de vue légal, elles sont considérées comme dédouanées dans la mesure où l'importateur a versé un cautionnement (durée de validité : 2 ans). Ces marchandises ne sont pas assujetties au contrôle des douanes. Seules les marchandises se prêtant mal à une substitution peuvent être stockées dans des entrepôts privés. Actuellement, la quantité minimale pour ce type d'entreposage est de 500 kilogrammes.

Licences, permis d'importation, contingentement

Même si les tarifs douaniers sont très peu élevés en Suisse, l'importation de presque tous les produits agricoles est soumise à une réglementation visant à protéger les agriculteurs contre les importations de denrées à très bas prix. Cette réglementation vise également à assurer un certain degré d'autosuffisance sur le plan de la production alimentaire.

Les contingentements que l'on impose s'appliquent surtout à la viande, aux animaux d'abattage, aux céréales, aux pommes de terre et au vin en vrac. On accorde des licences dans les cas où les importations sont conformes aux contingents fixés. D'autres produits agricoles sont soumis à des droits supplémentaires d'importation. Les droits sont révisés en fonction des prix sur les marchés mondiaux et de la vigueur du secteur agricole suisse. Les produits touchés comprennent : le lait et les produits laitiers, le jus de raisin, les fleurs coupées (l'été), les fruits et légumes frais.

Les licences d'importation ne sont généralement octroyées qu'aux entreprises établies sur le territoire douanier de la Suisse.

Il faut obtenir un permis d'importation pour certains articles textiles et certains produits qui ne sont pas soumis à un contingentement, mais qui sont assujettis à des règlements visant l'hygiène publique, les plantes, la quarantaine, la protection vétérinaire et la protection des espèces, conformément à la Convention de Washington.

Règlements spéciaux

L'importation de denrées alimentaires et de boissons doit se conformer à la réglementation de l'Office fédéral de la santé publique (Bundesamt für Gesundheitswesen), Bollwerk 27, CH-3001 Berne, et l'Office vétérinaire fédéral (Bundesamt für Veterinarswesen), Schwarzenburgstrasse 161, CH-3097 Liebefeld-Berne.

Certains appareils et matériel électriques doivent être approuvés par l'Association suisse des électriciens (Schweizerischer Elektrotechnischer Verein), Seefeldstrasse 301, CH-8008 Zurich (voir à ce sujet le chapitre intitulé « Faire des affaires en Suisse »).

Les produits pharmaceutiques doivent être autorisés par l'Office intercantonal de contrôle des médicaments (Interkantonale Kontrollstelle für Heilmittel, IKS), Erlachstrasse 8, 3000 Berne 9.

On peut présenter à ces organismes des demandes de renseignements écrites (de préférence, en français ou en allemand) sur les modalités d'importation de produits précis.

Documentation

Une facture commerciale (en deux exemplaires) suffit d'ordinaire aux autorités douanières. Les importateurs suisses aviseront habituellement les exportateurs étrangers de toute documentation additionnelle requise : certificats de santé, certificats d'origine, etc. Outre la description et les marquages habituels, on doit normalement indiquer sur chaque facture le prix de la marchandise à la sortie de l'usine, tous les frais additionnels (y compris l'assurance jusqu'à la frontière suisse), le poids brut et net, et le nom du pays d'origine.

Échantillons et matériel publicitaire

La Suisse est membre de la Convention internationale visant à faciliter l'importation des échantillons commerciaux et du matériel publicitaire. On peut y importer en franchise des échantillons de marchandises de faible valeur et du matériel publicitaire en petites quantités. Les échantillons de plus grande valeur peuvent être exemptés de droits pendant un maximum d'un an, à condition qu'une caution soit remise aux autorités douanières de manière à garantir les droits d'importation autrement applicables. Le matériel publicitaire et les brochures en vrac sont assujettis aux droits. Pour faciliter l'importation et la réexportation

d'échantillons, le visiteur en voyage d'affaires aurait avantage à se procurer un Carnet ATA, ce qui permettra d'accélérer le dédouanement et d'éviter les retards (voir à ce sujet le chapitre « Votre voyage d'affaires en Suisse »).

Les exigences sur le plan de l'étiquetage sont déterminées par la nature du produit. Les règles sont généralement libérales, mais interdisent toute indication trompeuse. L'étiquette doit porter le nom du produit, le poids ou toute autre indication de mesure (selon le système métrique), et la liste des ingrédients dans au moins deux des langues officielles, habituellement le français et l'allemand, et de préférence en italien également. Dans le cas des produits alimentaires, on doit indiquer tout additif utilisé comme conservateur, colorant, essence ou parfum.

Les bijoux d'or et d'argent importés en Suisse doivent porter la marque d'identification du fabricant, lequel doit être homologué par les autorités douanières suisses à Berne.

Aucune prescription générale n'exige que toutes les importations portent le nom du pays d'origine. Cependant, l'indication de l'origine est requise pour certains produits alimentaires.

Même si l'importateur suisse renseignera généralement le fournisseur étranger sur les exigences en matière d'étiquetage, on peut obtenir des renseignements détaillés sur la réglementation dans ce domaine en s'adressant à la :

Direction générale des douanes
Monbijoustrasse 40
CH-3003 Berne

VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

Services de consultation sur les marchés

Afin d'aider les gens d'affaires canadiens, le gouvernement fédéral a des délégués commerciaux dans 67 pays. Ces représentants offrent leur concours aux exportateurs canadiens et aident les acheteurs étrangers à trouver les fournisseurs canadiens qui peuvent répondre à leurs besoins. Le délégué commercial n'est pas uniquement un agent de liaison entre l'acheteur et le vendeur. Il a aussi pour rôle de conseiller les exportateurs canadiens à toutes les étapes de la commercialisation, c'est-à-dire de les informer sur la situation économique et politique du pays, d'établir les possibilités d'exportation, d'évaluer la concurrence exercée sur les marchés, de les présenter aux gens d'affaires et aux fonctionnaires étrangers, de sélectionner et de recommander des agents ou, encore, de fournir des conseils sur les modalités de paiement et une aide pour résoudre les problèmes concernant les droits de douane et l'accès au marché. En outre, les délégués commerciaux s'emploient activement à trouver des débouchés, ainsi qu'à encourager et à organiser les activités de promotion. Les directions de l'expansion du commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, à Ottawa, sont une autre source précieuse de renseignements. Chacune s'occupe des marchés existants dans une région géographique précise et constitue le principal lien entre le gouvernement et les délégués commerciaux à l'étranger. Dans le cas de la Suisse, les délégués commerciaux en poste à Berne sont constamment en rapport avec les agents de la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest, à Ottawa.

L'adresse est la suivante :

Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement
et de la technologie en Europe de l'Ouest
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-6440
Télex : 053-3745/053-4843
Télécopieur : (613) 995-6319

Ce bureau peut donner les renseignements généraux suivants :

- aperçus économiques sur chaque pays et renseignements sur l'état des marchés de produits donnés;
- renseignements sur les marchés pour les projets;
- renseignements sur l'accès aux marchés, notamment sur les tarifs douaniers, les règlements, les licences, les obstacles non tarifaires, les normes relatives aux produits, les documents exigés, etc.; et
- publications, y compris les révisions de cette publication, et dossiers sur de plus petits marchés du pays.

Les directions de l'expansion du commerce sont également chargées d'aider et de conseiller les exportateurs en ce qui concerne la commercialisation de leurs produits et de leurs services. Elles peuvent informer les gens d'affaires sur les services d'exportation offerts par le gouvernement canadien, ainsi que sur les possibilités d'exportation, tant pour les produits que pour les projets.

L'exportateur qui a besoin d'aide pour trouver des marchés en Europe de l'Ouest pour ses produits et services n'a qu'à communiquer avec le Centre du commerce international situé dans le bureau régional d'Industrie, Sciences et Technologie Canada le plus près (excepté pour les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon) ou avec la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Les Centres du commerce international, situés dans chaque province, aident les exportateurs à planifier le marché et peuvent prendre des dispositions pour que l'exportateur obtienne de l'aide de la Direction de l'expansion du Commerce, à Ottawa, et des délégués commerciaux à l'étranger.

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne dont le but est de faciliter l'expansion des exportations canadiennes. La SEE offre d'assurer, de garantir et de financer des exportations, auxquels services s'ajoutent des conseils financiers et la mise au point de programmes de services financiers, en vue d'aider les

entreprises canadiennes de produits et de services à bien soutenir la concurrence à l'étranger. La SEE offre les services suivants :

1) Assurances à l'exportation et garanties connexes

- assurance globale multirisque
- assurance globale — risques politiques
- assurance sélective — risques politiques
- assurance — opérations individuelles
- garanties — opérations individuelles
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance — investissement à l'étranger
- assurance — caution de bonne fin
- garanties — caution de bonne fin
- assurance — consortium
- assurance — cautionnement
- assurance — caution de soumission
- assurance — sous-traitance précise
- assurance pour le matériel — risques politiques
- garanties — cautionnement de soumission
- garanties à moyen terme pour produits agricoles

2) Financement des exportations et garanties connexes

- prêts
- imputation sur lignes de crédit
- achat de billets à ordre
- protocole
- garanties sur prêts
- crédit spécial

La SEE a son siège social à Ottawa et des bureaux régionaux à Montréal, Toronto, London, Calgary, Winnipeg, Vancouver et Halifax. Les demandes d'ordre général portant sur les services peuvent être transmises par l'intermédiaire des bureaux régionaux. Toutefois, les demandes se rapportant au financement des exportations doivent être adressées au Groupe de financement des exportations de la SEE, à Ottawa. Les adresses de tous les bureaux de la SEE figurent à la section « Adresses utiles » de ce guide.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le principal objectif du PDME est d'accroître le volume des ventes de produits et services canadiens à l'étranger. Ce programme permet de réaliser cet objectif par le partage du coût des activités que les sociétés ne pourraient pas ou ne voudraient pas normalement supporter seules, afin de réduire les risques liés à la pénétration d'un marché étranger. Le PDME incite les sociétés canadiennes qui n'ont pas exporté auparavant à le faire. Ce programme encourage également les exportateurs canadiens actuels à accéder à des marchés situés dans de nouvelles régions géographiques et à exporter de nouveaux produits.

Le Programme offre aux entreprises canadiennes une aide financière pour organiser divers types d'activités de promotion commerciale et pour y participer. Toutes les activités doivent être orientées vers le commerce, c'est-à-dire qu'elles doivent être axées sur la réalisation de ventes d'exportation. Ces activités sont réparties en deux catégories, celles qui sont de l'initiative des industries et celles qui sont planifiées par le gouvernement.

Activités planifiées par le gouvernement. Les activités planifiées par le gouvernement et régies par le PDME sont organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada jusqu'à 18 mois à l'avance. Elles sont choisies après d'importantes consultations avec les délégués commerciaux canadiens à l'étranger, et des représentants de l'industrie, des autres ministères et des provinces. Les entreprises sont invitées à participer à ces activités. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada s'efforce de donner aux participants éventuels le plus de temps possible pour se préparer. Il existe deux types d'activités planifiées par le gouvernement : les missions commerciales et les foires commerciales.

Missions commerciales planifiées par le gouvernement. Le but des missions commerciales est de promouvoir la vente de produits et de services canadiens à l'étranger et de rassembler des informations sur le marché pour les secteurs industriels du Canada. L'aide offerte par le PDME s'étend aux missions commerciales à l'étranger ainsi qu'aux voyages effectués par des gens d'affaires et des représentants de gouvernements étrangers au Canada ou dans d'autres endroits approuvés.

L'apport du PDME aux missions commerciales porte sur la gestion et l'administration de l'activité, l'accueil officiel et le remboursement de la totalité du coût de transport aérien en

classe économique et du transport terrestre local à l'étranger. En plus, les participants aux missions, au Canada, reçoivent une allocation quotidienne de séjour (hôtel, repas et faux frais, en vertu des règlements du Conseil du Trésor) et sont remboursés de la totalité du coût de transport aérien en classe économique pour les déplacements au pays. Les voyages par avion en première classe peuvent être approuvés s'ils sont jugés appropriés et nécessaires. Les participants doivent supporter tous les coûts non mentionnés ci-dessus. Il se peut également qu'ils soient tenus de payer des frais de participation pour aider à défrayer les dépenses.

Foires commerciales planifiées par le gouvernement.

La participation planifiée par le gouvernement à des foires commerciales tenues à l'étranger se limite habituellement à un secteur industriel ou à un type de produit précis. La décision de participer à une foire commerciale est fondée sur les résultats antérieurs de la foire, sur l'aptitude des fabricants canadiens de produits donnés à soutenir la concurrence internationale, sur l'importance de la demande potentielle pour les produits, sur l'importance de la demande potentielle pour les produits sur le marché où se tient la foire, sur le rapport coût-bénéfices anticipé par dollar investi et sur l'importance accordée aux marchés cibles de la foire et aux produits qui y sont présentés. La participation à des foires commerciales peut prendre la forme d'un stand national à une foire commerciale organisée, de présentations en solo organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, de kiosques de renseignements, de promotions en magasin ou d'expositions de catalogues. Depuis le 1^{er} avril 1986, une société peut obtenir de l'aide financière du PDME pour prendre part à la même activité à trois occasions différentes.

Activités à l'initiative des industries. Pour ces activités, la contribution du gouvernement continuera d'être remboursable si des ventes s'ensuivent (quatre demandes par société par an). L'aide est accordée aux fins suivantes :

Foires commerciales. Pour participer de façon indépendante à une foire commerciale à l'étranger où est prévu un stand national, seulement si la société n'a pas été invitée à participer à ce stand national ou si ce dernier était complet au moment de la demande.

Voyages. Pour visiter des agents, des distributeurs et des clients potentiels en vue de trouver des marchés; pour assister à des symposiums ou à des conférences (où il existe un potentiel de vente considérable des produits) dans

un pays étranger et pour parrainer la visite d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre endroit approuvé (installation, foire commerciale, etc.); pour stimuler la vente de produits canadiens.

Appels d'offres liés à des projets. Le soutien du PDME en ce qui concerne les appels d'offres ou la préparation de propositions préalable à la négociation d'un contrat a pour but d'aider les entreprises canadiennes à faire des offres pour des projets particuliers à l'extérieur du Canada, lesquels projets font l'objet d'une concurrence internationale et sont soumis à une procédure officielle de soumission. L'aide porte sur l'approvisionnement en produits et services canadiens pour d'importants projets d'investissement, notamment les services de conseillers, le génie, la construction et le matériel. Le projet doit susciter une concurrence internationale (sauf dans les marchés dirigés par l'État). Le projet doit aussi être d'une envergure beaucoup plus grande et présenter plus de risques que celui qu'entreprenait le demandeur sans l'aide du PDME, et la probabilité de réussite doit être raisonnable. Aucune aide ne sera accordée si d'autres entreprises canadiennes sont dans la course.

Bureaux de vente à l'étranger. L'aide à cette fin vise à permettre aux entreprises exportatrices actuelles de mieux exploiter leur marché grâce à un effort de commercialisation soutenu. L'établissement d'un bureau de vente permanent à l'étranger doit s'inscrire dans le programme global de commercialisation de la société et témoigner d'un engagement à long terme envers le marché visé. Les maisons commerciales doivent montrer qu'elles s'engagent à long terme à exporter des produits canadiens précis. La société doit avoir déjà réalisé des ventes sur le marché cible, par d'autres moyens que les bureaux de vente.

Activités spéciales. L'aide pour les activités spéciales est destinée aux organisations, offices de commercialisation et organismes sans but lucratif et ne réalisant pas de ventes dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche. Les activités de ces organismes doivent profiter aux membres et comprennent la participation à des foires commerciales, les visites, les essais techniques, les démonstrations de produits, les séminaires et la formation, ainsi que la promotion de produits.

Entente de commercialisation. Cette entente ne constitue pas une nouvelle activité du PDME, mais un mode d'assistance aux activités entreprises par les industries dans le cadre de ce programme, sur une période d'un à deux ans. Les ententes de commercialisation conviennent mieux aux

exportateurs expérimentés dont l'entreprise est de taille moyenne et qui répondent également aux critères d'admissibilité des demandeurs. Seules les activités déjà décrites qui sont de l'initiative des industries et qui s'insèrent dans le PDME peuvent faire l'objet d'un partage des coûts en vertu de l'entente de commercialisation.

InfoExport, la Direction de l'expansion du commerce ou les Centres du commerce international peuvent donner de plus amples informations sur le Programme de développement des marchés d'exportation.

Publicité

CanadExport, un bulletin bimensuel, contient des articles et des comptes rendus sur les possibilités d'exportation et sur les services gouvernementaux à l'industrie, ainsi que des études sur les conditions d'accès aux marchés internationaux, la croissance industrielle et l'efficacité de la collaboration entre le gouvernement et l'industrie.

On y présente également les foires et les missions organisées à travers le monde par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dans le cadre de ses programmes de foires et de missions. De même, à tous les deux numéros, on dresse une liste des projets importants financés multilatéralement et exécutés à l'étranger, qui offrent d'excellents débouchés pour les produits et services canadiens. Les fabricants canadiens peuvent se procurer ce bulletin sans frais en français ou en anglais. Pour ce faire, il suffit d'écrire ou de téléphoner à :

CanadExport

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (sans frais) 1-800-267-8376

Télex : 053-3745/3746/3747

Télécopieur : (613) 996-9103

Coopération industrielle dans les pays en développement

Ce programme prévoit une aide financière pour les entreprises canadiennes qui tentent d'établir des liens commerciaux à long terme avec d'autres entreprises dans des pays en développement, grâce à des mécanismes comme les entreprises en coparticipation, les investissements directs, les contrats de gestion, les accords de licences et l'aide technique. L'aide financière est accordée pour les études préliminaires, lesquelles fournissent des analyses préliminaires des entreprises possibles. Les études de viabilité qui s'ensuivent et qui permettent de faire des analyses économiques, commerciales et juridiques précises des projets éventuels sont admissibles à des montants d'aide supérieurs.

Le Mécanisme canadien de préparation de projets (MCCP) est davantage orienté vers les conseillers dans le but d'amener les sociétés canadiennes sur le terrain des projets qui seront financés par des institutions de développement multilatérales. Les études de faisabilité préalables à la réalisation de projets d'investissement sont admissibles au soutien financier en vertu du MCCP.

Il existe également un Mécanisme canadien de transfert de la technologie (MCTT) qui permet aux entreprises canadiennes de mettre à l'essai et d'adapter leur technologie dans les pays en développement, afin d'établir une coopération à long terme avec les entreprises de ces pays.

Pour de plus amples renseignements, écrire à l'adresse suivante :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international (ACDI)
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7901
Télex : 053-4140 CIDA/SEL
Télécopieur : (819) 953-5024

VII. ADRESSES UTILES

En Suisse

Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
CH-3005 Berne
Téléphone :
011-41-31/44 63 81
Télex : 911 308 DMCN CH
Télécopieur :
011-41-31/44 73 15

Mission permanente du
Canada aux Nations Unies
1, rue du Pré-de-la-Bichette
CH-1202 Genève
Téléphone :
011-41-22/733 90 00
Télex : 412 917 DMCN CH
Télécopieur :
011-41-22/734 79 19

Compagnies de transport

Air Canada
Lowenstrasse 56
CH-8001 Zurich
Téléphone :
011-41-1/211 07 77
Télex : 813 743 ACTO CH

Air Canada
1-3 rue de Chantepoulet
CH-1201 Genève
Téléphone :
011-41-22/731 49 80
Télex : 22 806 ACGVA CH

Canadian Airlines
International
Usterstrasse 21
CH-8001 Zurich
Téléphone :
011-41-1/211 37 94
Télex : 812 937 CPA CH

Banques canadiennes

Banque de Commerce
canadienne impériale
6, cours de Rive
CH-1204 Genève
Téléphone :
011-41-22/28 28 33
Télex : 423 036 CIBC CH

Banque Royale du Canada
(Suisse)
6, rue Diday
CH-1204 Genève
Téléphone :
011-41-22/21 12 55
Télex : 422 147 RBC CH

Royal Trust de Suisse
Limmatquai 4
CH-8022 Zurich
Téléphone :
011-41-1/45 15 00
Télex : 816 069 RTB CH

Firmes canadiennes d'avocats-conseils

Lette & Associés
c/o Norsinsud
1, place du Port
CH-1204 Genève
Téléphone :
011-41-22/781 02 66

Autres

Association canado-suisse
des gens d'affaires
C.P. 107
CH-8027 Zurich

Office suisse de développe-
ment du commerce
Avenue de l'Avant-Poste 4
CH-1001 Lausanne
Téléphone : 021/20 32 31
Télex : 25 425 OSEC CH

Office suisse de développe-
ment du commerce
Stampfenbachstrasse 85
CH-8035 Zurich
Téléphone : 01/363 22 50
Télex : 53 111 OSEC CH

Vereinigung des Schweiz.
Import und Grosshandels
(Fédération suisse des
importateurs et des
commerçants de gros)
Centralbahnstrasse 9
4010 Bâle
Téléphone : 061/22 33 85

Au Canada

Ambassade de Suisse
5, avenue Malborough
Ottawa (Ontario)
K1N 8E6
Téléphone :
(613) 235-1837/1838
Télex : 053-3648

Consulats

Vancouver (Colombie-
Britannique) :
World Trade Centre,
n° 790, 999 Canada Place
Vancouver (Colombie-
Britannique)
V6C 3E1
Téléphone : (604) 684-2231

Edmonton (Alberta) :
11207-103 Avenue
Edmonton (Alberta)
T5K 2V9
Téléphone : (403) 426-2292

Calgary (Alberta) :
2836-42 Street S.W.
Calgary (Alberta)
T3E 3M1
Téléphone : (403) 242-3848

Administration des douanes
suisse
Division du tarif
Monbijoustrasse 40
CH-3003 Berne
Téléphone : 031/61 67 11

Toronto (Ontario) :
100 University Avenue
Suite 1000,
Toronto (Ontario)
M5J 1V6
Téléphone : (416) 593-5371

Québec (Québec) :
3293, Première Avenue
Québec (Québec)
G1L 3R2
Téléphone : (418) 623-9864

Montréal (Québec) :
1572, avenue du Docteur-
Penfield
Montréal (Québec)
H3G 1C4
Téléphone : (514) 932-7181

Swiss Canadian Chamber
of Commerce
(Ontario) Ltd.
21, Iron Street
Rexdale (Ontario)
M9W 5E3
Téléphone : (416) 243-1201
M. Juerg Sommer, président

Chambre de commerce
canado-suisse
(Montréal) Inc.
1572, avenue du Docteur-
Penfield
Montréal (Québec)
H3G 1C4
Téléphone : (514) 937-5822
M. Udo Stundner, secrétaire

Swiss Canadian Chamber
of Commerce
(Vancouver) Inc.
P.O. Box 91491
West Vancouver (British
Columbia)
V7V 3P2
Téléphone : (604) 925-3551
M. Peter Brunold, président

Swiss Business Association
(Calgary)
2836-42nd Street S.W.
Calgary (Alberta)
T3E 3M1
Téléphone : (403) 246-2894
M. Peter Jungen, président

Corporation commerciale
canadienne
Administration centrale,
Centre Metropolitan
11^e étage, 50, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télex : 053-43549

Centres du commerce international

Si vous n'avez jamais exporté vos produits, veuillez commu-
niquer avec le Centre du commerce international dans
votre province. Comme il a été mentionné précédemment,
ces centres sont situés dans les bureaux d'Industrie, Sciences
et Technologie Canada, sauf au Yukon et aux Territoires du
Nord-Ouest.

Alberta

Centre du commerce
international
Room 540
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce
international
Suite 1100
510-5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3J2
Téléphone : (403) 292-4575

Colombie-Britannique

Centre du commerce
international
Vancouver Centre
Scotia Tower
Suite 900
650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver (Colombie-
Britannique)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-1444
Télex : 045-1191
Télécopieur : (604) 666-8330

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce
international
Confederation Court Mall
134 Kent Street
Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-
Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Manitoba

Centre du commerce
international
9th Floor
330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télex : 075-7624
Télécopieur : (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce
international
Place Assumption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-
Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429
Ligne directe :
1-800-332-3801

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce
international
1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Ontario

Centre du commerce
international
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5053
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

Québec

Centre du commerce
international
Tour de la Bourse
Bureau 3800
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

Saskatchewan

Centre du commerce
international
6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone : (306) 975-5925
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

Terre-Neuve et Labrador

Centre du commerce
international
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Comme nous l'avons déjà mentionné, les bureaux du ISTC occupent les mêmes locaux que ceux des centres du commerce international, à l'exception des bureaux suivants :

Administration centrale

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 995-5771

Territoires du Nord-Ouest

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Precambrian Building
4922-52nd Street
Yellowknife (T.N.-O.)
X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228
AES : (403) 920-2618

Yukon

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003
Télex : 014-2200

Société pour l'expansion des exportations

Siège social

151 O'Connor Street
Ottawa (Ontario)
Adresse postale :
Société pour l'expansion
des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone : (613) 598-2500
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Prairies et région du Nord

General Manager, Prairie
and Northern Region
Export Development
Corporation
Bow Valley Square 111
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Téléphone : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

Manitoba et Saskatchewan

District Manager
Manitoba and Saskatchewan
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Téléphone : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de la Colombie- Britannique et du Yukon

General Manager
British Columbia and Yukon
Region
Export Development
Corporation
Suite 1030, One Bentall
Centre
505 Burrard Street
Vancouver (British Columbia)
V7M 1M5
Téléphone : (204) 943-3938
Télécopieur : (204) 983-2187

Région du Québec

Directeur

Société pour l'expansion
des exportations

800, Square Victoria

C.P. 124

Station de la Tour

de la Bourse

Montréal (Québec)

H4Z 1C3

Téléphone : (514) 878-1881

Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Ontario

General Manager, Ontario

Region

Export Development

Corporation

Suite 810, National Bank

Building

P.O. Box 810

150 York Street

Toronto (Ontario)

M5H 3S5

Téléphone : (416) 364-0135

Télex : 06-22155

Télécopieur : (416) 862-1267

**Bureau du district de
London**

District Manager

South Western Ontario

Export Development

Corporation

451 Talbot Street

London (Ontario)

N6A 5C9

Téléphone : (519) 679-6523

Télécopieur : (519) 679-4483

Région de l'Atlantique

General Manager, Atlantic

Region

Export Development

Corporation

Toronto-Dominion Bank

Building

Suite 1003, 1791 Barrington

Street

Halifax (Nova Scotia)

B3J 3L1

Téléphone : (902) 429-0426

Télex : 019-21502

Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



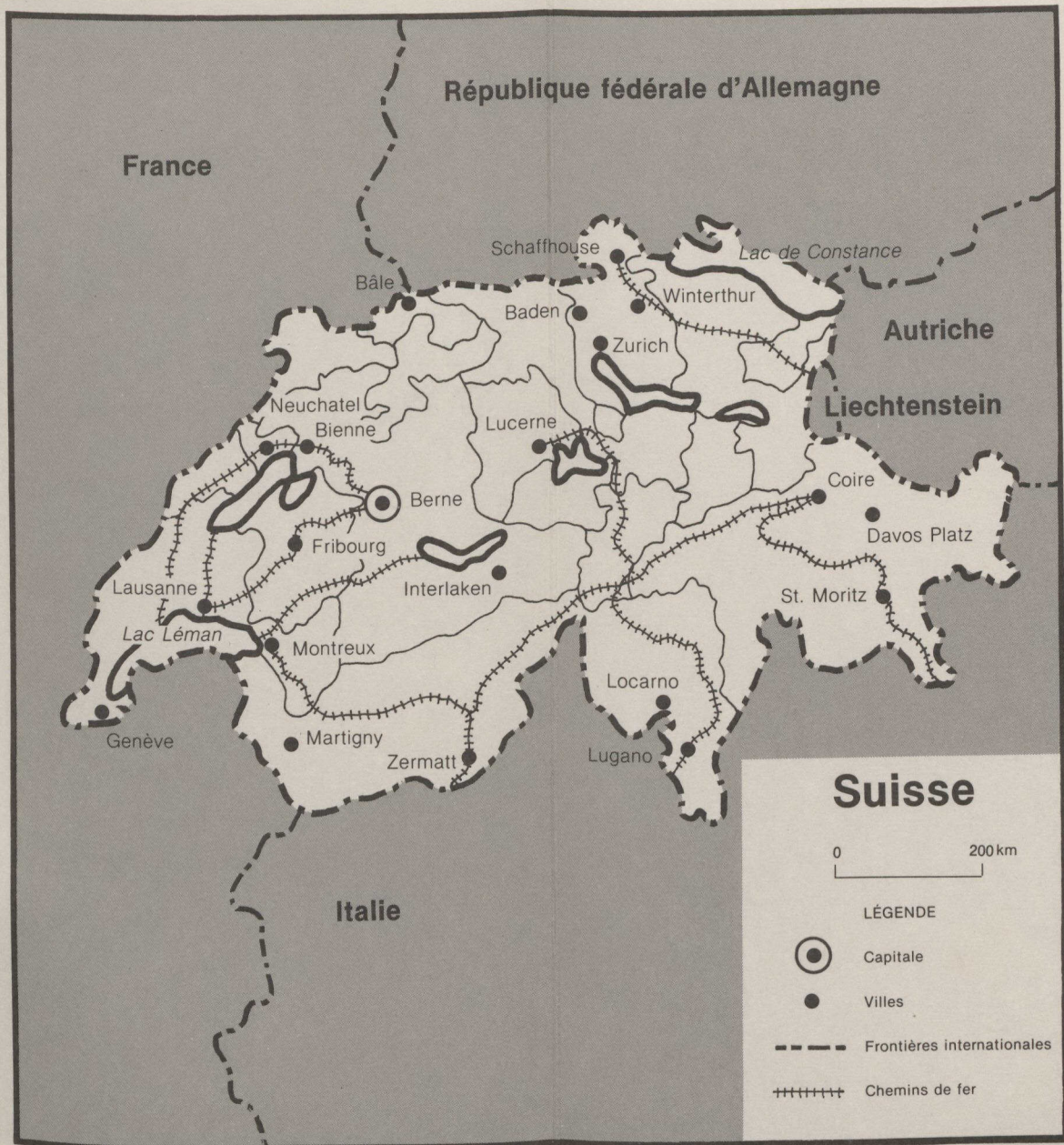
3 5036 20001988 6

Storage

HF 1010 .G85S914 1990 STORAGE

Suisse, guide de l'exportateur
canadien. --

15234062



République fédérale d'Allemagne

France

Autriche

Liechtenstein

Italie

Suisse

0 200 km

LÉGENDE



Capitale



Villes



Frontières internationales



Chemins de fer



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada