

doc
CA1
EA
85152
FRE

Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada



**Données sur le financement
international:
Guide sur le financement des
exportations et autres formes
d'aide financière**

5^e version

**Données sur le financement
international :
Guide sur le financement
des exportations et autres
formes d'aide financière
5^e version**

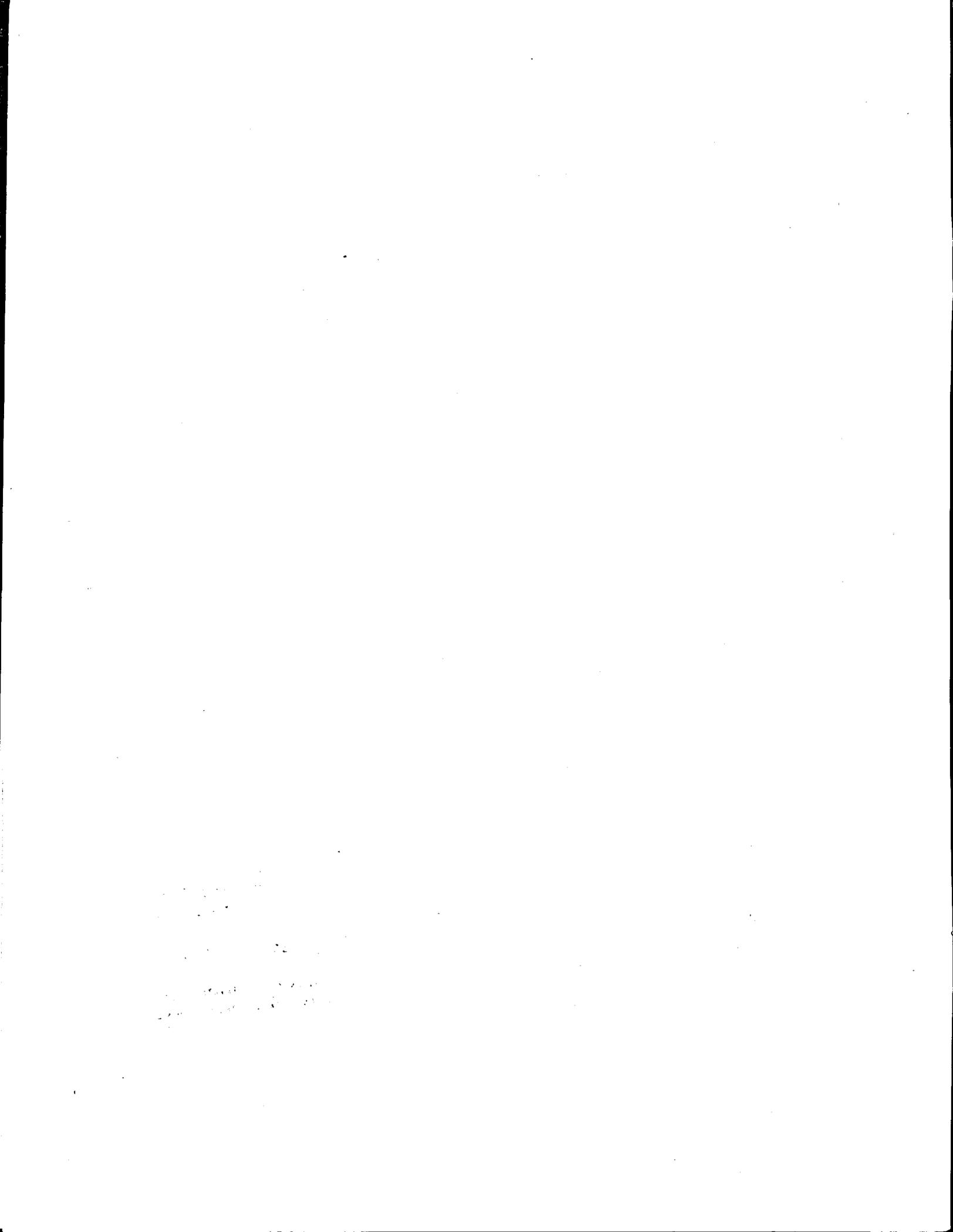
Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 2 1986

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Juillet 1985

43-242-420



INTRODUCTION

La présente brochure relevait par le passé du ministère de l'Industrie et du Commerce. Par suite de la réorganisation ministérielle survenue en janvier 1982 et qui touchait les ministères de l'Industrie et du Commerce, de l'Expansion économique régionale et des Affaires extérieures, cette brochure sera désormais publiée par la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement, Direction générale des programmes et des services à l'exportation, du ministère des Affaires extérieures. Elle s'adresse exclusivement aux exportateurs canadiens.

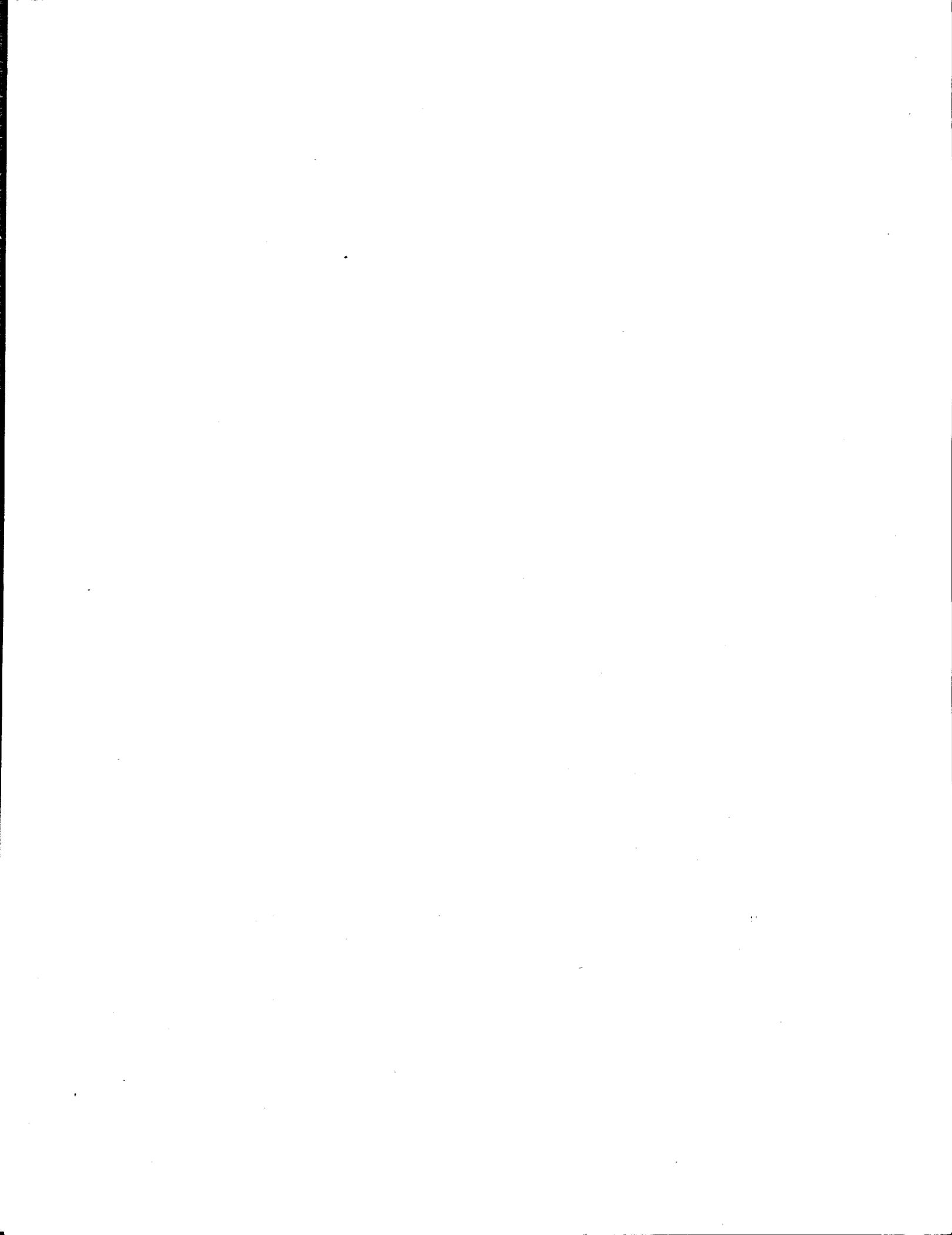


Table des matières

	Page	
SECTION I		
Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières canadiennes		
A. Les banques à charte canadiennes	6	
B. La Société pour l'expansion des exportations ..	6	
1. L'assurance-crédit	6	
2. Les garanties	7	
3. Le financement à l'exportation	7	
C. L'Agence canadienne de développement international	8	
1. Le programme multilatéral	8	
2. Le programme bilatéral	8	
3. Le programme de coopération industrielle	9	
SECTION II		
Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières multilatérales		
A. Les banques multilatérales de développement ..	10	
1. Aperçu	10	
2. La passation des marchés	10	
Tableau 1 : Processus normal de sélection des bureaux d'études pour les projets	10	
Tableau 2 : Processus normal pour l'acquisition de biens et de services de construction pour les projets	11	
Les phases d'étude des prêts pris en considération	11	
3. Les caractéristiques d'une bonne soumission	12	
4. Renseignements particuliers sur chaque banque	13	
Le Groupe de la Banque mondiale	13	
La Banque interaméricaine de développement	13	
La Banque africaine de développement et le Fonds africain de développement	14	
La Banque asiatique de développement	14	
La Banque de développement des Caraïbes	14	
B. Autres sources multilatérales de financement	15	
1. Le Programme des Nations Unies pour le développement	15	
2. Les fonds et les banques d'investissement arabes	16	
SECTION III		
Autres programmes et services gouvernementaux		
A. Les programmes provinciaux de financement des exportations	19	
1. Terre-Neuve	19	
2. Île-du-Prince-Édouard	19	
3. Nouvelle-Écosse	19	
4. Nouveau-Brunswick	19	
5. Québec	20	
6. Ontario	20	
7. Manitoba	21	
8. Saskatchewan	21	
9. Alberta	21	
10. Colombie-Britannique	22	
B. Le Programme fédéral de développement des marchés d'exportation	22	
C. Points de contact du gouvernement fédéral ...	23	
1. Les Centres d'information aux entreprises et le Centre d'information sur le commerce extérieur	23	
2. Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale	23	
3. Directions des secteurs industriels du ministère de l'Expansion industrielle régionale	24	
4. Ministère des Affaires extérieures	24	
SECTION IV		
Organigrammes du ministère des Affaires extérieures		26

SECTION I

Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières canadiennes

A. Les banques à charte canadiennes

Les banques à charte canadiennes appartenant à des intérêts canadiens se sont taillées, au fil des années, une place de choix dans le domaine des opérations bancaires internationales et comptent parmi les chefs de file à l'échelle mondiale. En 1981 et en 1982, plus de 50 nouvelles filiales de banques étrangères sont venues grossir les rangs de ces banques établies depuis longtemps, une modification apportée à la Loi sur les banques autorisant désormais l'émission de permis pour que ces banques puissent faire affaire au Canada. Grâce à la présence de ces banques nationales et étrangères au Canada, les exportateurs canadiens ont accès, dans le domaine des opérations bancaires internationales, à des compétences d'une envergure égale à ce que l'on peut trouver dans d'autres pays. Les avoirs en devises étrangères des banques à charte canadiennes se chiffraient à plus de 149 milliards de dollars en 1982, soit quelque 43 % de l'actif total de ces institutions.

Les banques canadiennes comptent plus de 7 000 succursales au Canada et près de 300 à l'étranger. Là où elles ne sont pas représentées directement, elles maintiennent des relations fonctionnelles avec des correspondants, soit avec plus de 5 000 institutions établies dans presque tous les pays libres.

Le personnel spécialisé des banques fournit dans toutes les provinces une vaste gamme de services complexes et spécialisés internationaux et cambiaux. Parmi les services offerts aux exportateurs, signalons :

- l'octroi de crédits acheteurs ou fournisseurs en dollars canadiens ou en monnaies étrangères;
- la préparation de rapports et la prestation de conseils sur la solvabilité des acheteurs et des acheteurs éventuels dans les pays étrangers;
- la prise en charge des opérations relatives aux lettres de crédit commerciales et la négociation des traites tirées aux termes de lettres de crédit établies avec des banques étrangères ou canadiennes;
- la publication de rapports ou la prestation de conseils sur la conjoncture du marché, les perspectives de vente et d'investissement, les règlements de change ou à l'importation, ainsi que l'emplacement des usines;
- le recouvrement et l'escompte de traites à vue ou à terme tirées sur des importateurs étrangers;
- la prise en charge des opérations de remise et de transfert menées avec l'étranger;
- des services de liaison avec les organismes publics fédéraux et provinciaux ainsi qu'avec les établissements financiers étrangers qui offrent divers programmes d'appui aux exportateurs.

Pour de plus amples renseignements ou des réponses à des questions précises, s'adresser à la banque de son choix.

B. La Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société canadienne de la Couronne qui fournit des services financiers aux exportateurs canadiens et aux

acheteurs étrangers, afin de promouvoir et de faciliter le commerce d'exportation. Elle offre ainsi une vaste gamme de services d'assurance, de garantie et de financement, qui ne se trouvent généralement pas dans le secteur privé.

1. L'assurance-crédit

Les entreprises canadiennes de toutes tailles peuvent assurer leurs ventes à l'exportation contre le risque de non-paiement par les acheteurs étrangers. La SEE assume généralement 90 % des risques commerciaux et politiques incluant l'insolvabilité, le défaut ou le refus de l'acheteur de prendre livraison des marchandises, de même que le blocage de fonds, la guerre ou la rébellion, l'annulation de licences d'importation et autres permis analogues dans un pays étranger, et l'annulation de licences d'exportation au Canada.

La plupart des opérations visant l'exportation de biens, de services ou de techniques peuvent être assurées si sont respectés les critères de la SEE et les prescriptions de teneur canadienne. L'exportateur peut protéger ses ventes de produits généraux et de services par une assurance-crédit à court terme, soit d'au plus 180 jours, et ses ventes de biens d'équipement et de services par une assurance-crédit à moyen terme, habituellement d'au plus cinq ans.

Afin de faciliter les arrangements bancaires de l'exportateur, la SEE consentira à remettre à une banque ou à une autre institution financière le produit du règlement d'un sinistre aux termes d'une police de l'exportateur.

Lorsqu'une banque ou une autre institution financière consent à acheter de l'exportateur une créance sur l'étranger qui est assurée et pour laquelle le recours se limite aux intérêts de retard, et aux montants que la SEE ne peut couvrir parce que le sinistre est attribuable à une cause que l'exportateur aurait pu éviter, la SEE est prête à céder les droits et devoirs de l'exportateur en vertu de la police à cette banque ou institution financière.

La SEE offre les services d'assurance-crédit suivants :

L'assurance globale multirisque

L'assurance globale multirisque couvre autant les risques commerciaux que politiques inhérents à une opération d'exportation à court terme.

L'assurance globale-risques politiques

L'assurance globale-risques politiques couvre certains risques politiques précis inhérents à une opération d'exportation. L'exportateur doit assurer toutes ses ventes à l'étranger qui ne sont pas exclues par la SEE.

L'assurance sélective-risques politiques

L'assurance sélective-risques politiques couvre certains risques politiques inhérents à une opération d'exportation. L'exportateur peut choisir certains pays pour lesquels il veut s'assurer, mais il doit assurer toutes ses ventes dans les pays ainsi choisis.

L'assurance-opération individuelle

L'assurance-opération individuelle couvre des opérations individuelles aux biens d'équipement et services, depuis la date de la signature du contrat ou la date d'expédition des marchandises.

L'assurance préalable au versement du prêt

L'assurance préalable au versement du prêt couvre le risque de production, depuis la date officielle du financement jusqu'à la date du versement aux termes de la convention de prêt.

L'assurance-investissement à l'étranger

L'assurance-investissement à l'étranger protège le capital pour des périodes de 15 ans et plus, et couvre trois grandes catégories de risques politiques : inconvertibilité des devises ou difficultés de transfert des recettes ou du capital; expropriation; guerre ou révolution.

L'assurance-caution de bonne fin

L'assurance-caution de bonne fin protège l'exportateur contre un appel injustifié, par un acheteur étranger, d'une lettre de crédit irrévocable ou d'une lettre de garantie émise par la banque de l'exportateur en faveur de ce dernier.

L'assurance-consortium

L'assurance-consortium protège les membres d'un consortium d'exportation contre l'appel justifié d'une caution de bonne fin lorsqu'un ou plusieurs membres du consortium ne peuvent payer leur part, ou qu'ils sont par ailleurs incapables d'honorer leurs engagements.

L'assurance-cautionnement

L'assurance-cautionnement assure une société de cautionnement canadienne qui offre une caution de bonne fin à un acheteur étranger au nom d'un exportateur canadien.

2. Les garanties

La SEE peut émettre les polices d'assurance des types décrits ci-dessous aux banques qui accordent des cautions de bonne fin ou de soumission.

La garantie-opération individuelle

La garantie-opération individuelle fournit aux banques et à d'autres institutions financières une protection inconditionnelle pour le financement fournisseur sans recours. Les biens d'équipement et les services exportés dans le cadre de la transaction doivent être assurés par la SEE.

La garantie-caution de bonne fin

La garantie-caution de bonne fin fournit une protection inconditionnelle aux banques et à d'autres institutions financières contre l'appel d'une soumission, habituellement sous la forme d'une lettre irrévocable de crédit ou de garantie délivrée à un acheteur étranger potentiel pour d'un exportateur canadien à titre de caution de bonne fin.

La garantie-caution de soumission

La garantie-caution de soumission fournit une protection inconditionnelle aux banques et à d'autres institutions financières entre l'appel d'une soumission, habituellement sous la forme d'une lettre irrévocable de crédit ou de garantie délivrée à un acheteur étranger potentiel pour le compte d'un exportateur canadien à titre de caution de soumission.

3. Le financement à l'exportation

La SEE fournit des services de financement à l'exportation, à des taux fixes ou flottants, aux acheteurs de biens d'équipement, de matériel et de services canadiens. La SEE peut aussi offrir du crédit directement aux sociétés canadiennes qui achètent des biens canadiens pour usage à l'étranger. Elle verse directement les fonds aux exportateurs canadiens pour le compte des emprunteurs, ce qui a pour effet de transformer les ventes des exportateurs en ventes au comptant. La SEE offre actuellement quatre services de financement.

Le prêt direct

Il s'agit d'un accord de financement d'une opération aux termes duquel toutes les modalités sont précisées et les

fonds versés conformément à un accord relatif aux modalités de versement intervenu entre l'emprunteur ou l'acheteur, l'exportateur et la SEE.

L'affectation à même une ligne de crédit

Une ligne de crédit constitue une forme particulière de prêt pour laquelle un emprunteur étranger, habituellement un établissement financier, a convenu de contracter des emprunts à la SEE au titre de diverses opérations pour lesquelles ni l'exportateur ni l'acheteur ne sont connus. Il y a affectation lorsque l'opération, l'acheteur et l'exportateur sont connus et approuvés en vue d'un financement aux termes de la ligne de crédit. La ligne de crédit peut nécessiter plusieurs accords relatifs aux modalités de versement, ordres de versement ou autres formes d'ententes sur les versements.

Le programme d'achat de billets

Le programme d'achat de billets comprend trois services, chacun permettant l'achat par la SEE (et généralement sans recours) de billets émis par des acheteurs étrangers à l'ordre d'exportateurs canadiens, pour l'achat de biens et services canadiens. Dans le cas d'opérations complexes, la SEE et l'acheteur signent une convention d'achat de billets dans laquelle les modalités du financement sont arrêtées. L'achat simplifié de billets et le forfaitage conviennent surtout aux opérations simples. Ces deux services se différencient par le type de garantie exigée. Lorsque la cote de crédit de l'acheteur est internationalement reconnue comme bonne ou dans le cas d'un risque souverain, on aura davantage recours à l'achat simplifié de billets. Par contre, si le risque financier est plus élevé, on exigera une garantie bancaire de premier rang et c'est le forfaitage qui sera envisagé.

La garantie sur prêt

Une garantie sur prêts est délivrée à la banque ou à toute autre institution financière qui octroie un prêt à un acheteur de biens d'équipement, de matériel et de services canadiens.

La souplesse des services

Les services de la SEE sont souples et peuvent être adaptés aux besoins des exportateurs. Afin que les entreprises tirent le meilleur parti de ses services, la SEE les incite à s'empresser de communiquer avec elle et avec leur banquier, dès le début de l'élaboration de leurs projets, pour connaître les modalités de financement et de crédit.

Le caractère confidentiel des renseignements

Afin de respecter le caractère confidentiel des renseignements qu'elle reçoit des exportateurs et d'autres sources et d'éviter toute action qui pourrait aider les concurrents étrangers ou canadiens d'un exportateur, la SEE a comme politique de ne pas révéler qu'elle a été pressentie pour une opération d'exportation tant que tous les accords relatifs à la vente n'ont pas été conclus. La SEE n'annonce sa participation aux opérations de prêt que lorsque l'accord de financement est signé et, dans le cas des assurances-crédits et des assurances-investissements à l'étranger, elle ne le fait que sur demande et lorsque l'exportateur y consent.

Pour de plus amples renseignements sur les services de la SEE, s'adresser à :

Siège social

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500
Télex : 053-4136

Région du Québec

Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

Région de l'Atlantique

Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building, bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

Région de l'Ontario

Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région de l'Alberta

Directeur de la région de l'Alberta
Société pour l'expansion des exportations
East Tower, Esso Plaza, bureau 2380
C.P. 69
425-1st Street S.W.
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

Région de l'Ouest

Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 241-1905

C. L'Agence canadienne de développement international

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a pour principale responsabilité l'administration des programmes d'aide du Canada dans plus de 80 pays en développement, en Asie, en Afrique, aux Caraïbes et en Amérique latine. Au cours de l'exercice 1983-1984, l'aide publique au développement accordée par le Canada s'est élevée à environ 1,8 milliard de dollars.

L'ACDI verse la majorité de ses fonds par l'entremise de ses programmes multilatéral et bilatéral. Un troisième programme pouvant intéresser les exportateurs canadiens est le Programme de coopération industrielle.

1. Le programme multilatéral

Les institutions multilatérales de développement, dont la Banque mondiale est certainement la plus importante, permettent de regrouper et de coordonner les ressources et les compétences en matière d'assistance à un degré

qu'un pays seul ne pourrait jamais atteindre. Par conséquent, elles constituent un élément extrêmement important de l'effort global pour aider les pays en développement à réaliser leurs objectifs de développement social et économique. Les institutions multilatérales de développement comptent principalement sur environ 16 pays développés pour obtenir les fonds dont elles ont besoin afin de promouvoir le développement par l'octroi de prêts et de subventions à presque tous les pays en développement du monde. Dans la plupart des cas, il n'y a pas de conditions liées à l'octroi de ces fonds. Les institutions de développement sont donc libres de les prêter en fonction de leurs plans et de leurs priorités. Les emprunteurs peuvent ainsi se procurer des biens et des services par le mécanisme des appels d'offres internationaux. Les fournisseurs éventuels doivent rechercher activement le plus tôt possible de telles possibilités d'appels d'offres. Sinon, ils risquent de rencontrer des spécifications d'offre qui favorisent leurs concurrents.

Par son programme multilatéral, l'ACDI apporte une contribution significative à un certain nombre d'institutions multilatérales de développement. L'ACDI sert notamment de « chef de file » pour la participation du Canada à la Banque interaméricaine de développement, à la Banque de développement des Caraïbes, à la Banque africaine de développement, à la Banque asiatique de développement et aux institutions des Nations Unies. Le ministère des Finances est le chef de file pour la participation du Canada à la Banque mondiale, mais consulte l'ACDI pour les questions de politique et de programme. Les contributions du Canada à ces institutions représentent quelque 40 % de l'ensemble de son aide publique au développement.

Les exportateurs intéressés trouveront, à la section II, une description détaillée des fonctions de chacune de ces institutions et de la façon dont elles décaissent leurs fonds.

2. Le programme bilatéral

Par l'entremise du programme bilatéral de l'ACDI, le Canada contribue directement au développement de certains pays du Tiers monde. L'aide bilatérale, qui représente environ 40 % de l'ensemble des décaissements de l'ACDI, s'adresse à environ 30 pays en développement. Ce programme peut prendre diverses formes, décrites sommairement ci-dessous.

L'aide-projets

L'assistance peut porter sur certains projets qui comprennent des services d'ingénierie, de la formation technique ou de la fourniture d'équipement. L'équipement et les services destinés aux projets sont largement fournis par les entreprises canadiennes retenues selon les lois de la concurrence. Les projets entrepris par l'ACDI touchent de nombreux secteurs, notamment l'agriculture, l'énergie, le transport, les ressources humaines et la formation, la foresterie, la santé, les communications et l'extraction minière.

Les prêts-programmes, les lignes de crédit et les prêts de rétrocession

L'aide peut également être moins focalisée et prendre la forme de prêts-programmes, de lignes de crédit et de prêts de rétrocession. Les prêts-programmes fournissent au gouvernement d'un pays bénéficiaire les crédits nécessaires pour appuyer divers projets de développement. Une ligne de crédit générale permet aux pays bénéficiaires d'acheter de fournisseurs canadiens une vaste gamme d'équipements et de services répondant à leurs objectifs prioritaires en matière de développement.

L'ACDI appuie aussi les institutions financières de certains pays en développement, en leur octroyant des

prêts dont le produit peut être rétrocédé à des sociétés financières de développement. Ces fonds sont alors prêtés à des emprunteurs du secteur privé et visent généralement à financer, à des conditions commerciales, des projets d'investissement d'envergure moyenne.

Les programmes sectoriels

L'aide sectorielle fournit de l'équipement et des services dans les grands domaines de compétence du Canada, tels l'agriculture, le transport, l'électricité et les communications, en vue de mettre en valeur un secteur précis que le pays bénéficiaire juge prioritaire.

Les études de faisabilité et les études techniques détaillées

À l'appui des nombreux programmes décrits ci-dessus, l'ACDI finance également des études de faisabilité et des études techniques détaillées pour des projets de grande valeur sur le plan du développement. Ces études sont parfois financées à même le Mécanisme canadien de préparation de projets, dont il est question ci-dessous.

L'aide humanitaire

L'aide humanitaire vise à atténuer les effets immédiats de désastres naturels ou d'origine humaine, tels que les inondations, les tremblements de terre et les guerres civiles, par le don d'espèces, de produits de base et de fournitures médicales, la prestation de services de transport aérien, etc.

L'aide alimentaire

L'aide alimentaire, sauf dans les cas où il s'agit d'aide alimentaire d'urgence, vise à apaiser la faim et à appuyer des paiements par des dons d'aliments.

Certains des types d'assistance décrits ci-dessus sont généralement accordés sous forme de contributions non remboursables (aide alimentaire, aide humanitaire, assistance technique par exemple), tandis que d'autres (lignes de crédit par exemple) sont accordés sous forme de prêts consentis selon les modalités suivantes : aucun intérêt, remboursement échelonné sur 50 ans y compris une période de grâce de 10 ans ou 3 % d'intérêt, remboursement sur 30 ans y compris une période de grâce de 7 ans. Dans le cas des projets de développement intégré et d'autres formes de programmes globaux d'assistance, on combine généralement les contributions et les prêts. Contrairement aux contributions versées aux institutions multilatérales, qui sont dépensées d'une manière sur laquelle l'ACDI ne dispose pas d'un grand pouvoir discrétionnaire, les prêts et contributions de nature bilatérale sont contrôlés par l'ACDI, qui conclut des accords directement avec les pays en développement visés.

À quelques exceptions près, l'approvisionnement dans le cadre d'une aide accordée sous forme de contributions relève de la Corporation commerciale canadienne (CCC), une société de la Couronne qui s'occupe de promouvoir l'exportation et qui peut négocier des contrats à l'étranger au nom de fournisseurs canadiens. L'approvisionnement dans le cadre d'une aide accordée sous forme de prêts relève du pays en développement bénéficiaire. Le point de contact pour les opérations sur biens financés par prêts se trouve donc la plupart du temps dans le pays bénéficiaire et non à la CCC, comme c'est le cas lorsque les biens sont financés par des contributions.

En plus de connaître ces lignes directrices générales concernant l'approvisionnement, les entreprises canadiennes devraient également prendre note des deux règlements suivants, qui s'appliquent à l'aide bilatérale canadienne :

(a) En général, le contenu canadien de tous les biens et services fournis par l'entremise du programme bilatéral de l'ACDI ne doit pas être inférieur à 66,67 %.

(b) Les services d'experts-conseils et l'assistance technique consentis dans le cadre du programme bilatéral de l'ACDI doivent être fournis par des entreprises établies au Canada et dont 51 % des intérêts appartiennent à des Canadiens.

Les fabricants d'équipement, les fournisseurs et les maisons de commerce qui souhaitent participer au programme bilatéral de l'ACDI en fournissant des biens et services, doivent s'inscrire en s'adressant à la :

Division des fournisseurs et de l'établissement des priorités relatives au matériel
Direction de la gestion des données et de l'information sur les approvisionnements
Approvisionnement et Services Canada
11, avenue Laurier
Place du Portage, 4B3
Hull (Québec)
K1A 0S5

Les sociétés de transport devraient s'inscrire en s'adressant à la :

Section du transport outre-mer
Approvisionnement et Services Canada
Place du Portage, 8B3
Hull (Québec)
K1A 0S5

Les experts-conseils et les maisons de commerce devraient s'inscrire en s'adressant à la :

Relations avec les consultants et le secteur industriel
Direction de la coopération avec le monde des affaires
Agence canadienne de développement international
Place du Centre
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

3. Le programme de coopération industrielle

En plus de ses programmes multilatéral et bilatéral, l'ACDI gère un programme de coopération industrielle dont le budget s'établissait à 21 millions de dollars pour l'exercice 1983-1984.

Le programme appuie financièrement les efforts des entreprises canadiennes pour établir des relations commerciales durables avec leurs homologues des pays en développement sous forme d'entreprises conjointes, d'investissements directs, de contrats de gestion, d'accords de licence et d'assistance technique. Des contributions sont accordées pour réaliser des études exploratoires fournissant des analyses préliminaires des projets envisagés. Les études de viabilité venant établir des analyses économiques, commerciales et juridiques détaillées de projets éventuels peuvent être admissibles à des contributions plus importantes.

Le Mécanisme canadien de préparation de projets (MCP) s'adresse davantage aux experts-conseils et vise à faire participer des sociétés canadiennes au tout début de projets qui seront financés par des institutions de développement multilatérales. Le MCP permet l'appui financier d'études de pré-faisabilité de projets d'investissement.

Le Mécanisme canadien de transfert des techniques permet par ailleurs aux entreprises canadiennes de mettre à l'essai et d'adapter des techniques dans des pays en développement en vue d'établir une coopération à long terme avec leurs homologues de ces pays. Enfin, le Mécanisme canadien pour les énergies renouvelables aide les fabricants canadiens spécialisés dans le domaine des énergies renouvelables à diffuser leurs techniques dans des pays en développement.

SECTION II

Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières multilatérales

A. Les banques multilatérales de développement

1. Aperçu

Les banques multilatérales de développement sont d'importants organismes internationaux créés pour stimuler la croissance économique et le développement social dans les pays du tiers monde. Pour réaliser ces objectifs, les banques participent à la préparation et au financement de projets sérieux et hautement prioritaires dans tout le monde en voie de développement. Les lignes directrices et les opérations de prêt des banques sont revues et approuvées par des directeurs exécutifs et des administrateurs nommés par les pays membres.

Le Canada est membre des cinq grandes banques internationales de développement : le Groupe de la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement (BID), la Banque asiatique de développement (BASD), la Banque de développement des Caraïbes (BDC) et le Groupe de la Banque africaine de développement (BAD). Étant donné sa contribution financière à ces institutions, le Canada a son propre directeur exécutif au sein des conseils de la BID et de la BDC. Dans le cas de la Banque mondiale, de la BAD et de la BASD, nos administrateurs et directeurs exécutifs représentent également d'autres pays avec lesquels nous partageons des sièges. Les contributions financières du Canada à ces constitutions se font normalement sous la forme de souscriptions au capital annuel et de contributions spéciales à des fonds privilégiés et à des programmes d'assistance technique. Au cours de l'année financière 1984, les contributions versées se sont chiffrées à 374 millions de dollars, alors qu'elles représentaient 295 millions de dollars en 1981.

En 1983, ces banques ont engagé près de 20 milliards de dollars américains dans des pays en développement. Au total, les engagements devraient augmenter d'environ 5 à 10 % par année pour le reste de la décennie. De toute évidence, donc, les opérations de prêt des banques multilatérales de développement représentent, pour les entreprises canadiennes, des possibilités d'affaires considérables et de plus en plus importantes. *Pour de plus amples renseignements sur ces banques, dont les adresses et points de contact, se référer à la section A.4, page 13.*

2. La passation des marchés

Les banques de développement n'achètent pas elles-mêmes les biens et services requis, sauf de façon relativement mineure dans le cadre de leurs programmes d'assistance technique. Ces banques concentrent surtout leurs activités sur les prêts aux pays en développement; ce sont les emprunteurs qui prennent les décisions d'achat conformément aux lignes directrices établies par chaque banque de développement. Les lignes directrices des banques se ressemblent sensiblement et comportent normalement une clause d'appels d'offres internationaux. Les règles de base sont bien définies et équitables. La marge préférentielle maximale accordée aux fournisseurs locaux des pays membres est de 15 %¹.

Les appels d'offres internationaux favorisent la libre concurrence entre les fournisseurs des pays membres dans le but de tirer le meilleur profit des dépenses pu-

bliques et d'offrir aux pays en voie de développement la meilleure valeur pour leur argent. Lors du processus d'évaluation des soumissions, le prix est évidemment un facteur très important, mais il ne constitue nullement le seul élément d'attribution du marché. Dans certains cas, un désavantage en termes de prix peut être corrigé en communiquant sans tarder avec l'organisme d'exécution et ses experts-conseils dans le pays emprunteur pour vanter les particularités d'un produit plus cher (par exemple, la disponibilité du service après vente, les pièces détachées, l'expérience). Ce qui peut permettre d'assurer que les cahiers des charges aient été rédigés de façon à rendre vos produits conformes, et que l'organisme d'exécution et ses experts-conseils évaluent votre soumission en connaissant bien les particularités de vos produits.

Nous vous présentons maintenant deux tableaux expliquant le processus de passation des marchés pour du matériel et des services d'experts-conseils, ainsi qu'un résumé des phases d'étude des prêts pris en considération par les banques multilatérales de développement. Toute entreprise qui a l'intention de traiter avec ces banques doit bien comprendre ce processus de passation des marchés et la nature des phases d'étude des prêts.

TABLEAU 1

Processus normal de sélection des bureaux d'études pour les projets financés par les banques multilatérales de développement

MESURES PRISES PAR L'EMPRUNTEUR

Étape n° 1

Prépare :

- la description de la nature des travaux
- le processus de sélection
- la liste succincte des entreprises qualifiées

Étape n° 3

- demande des propositions non chiffrées (et dans certains cas des propositions chiffrées dans des enveloppes scellées séparées)
- classe les propositions par ordre de compétence technique
- choisit la meilleure proposition
- négocie le contrat avec l'entreprise choisie

MESURES PRISES PAR LA BANQUE

Étape n° 2

Étudie et approuve :

- l'ampleur des travaux
- la description des travaux
- les processus de sélection
- la liste des entreprises admissibles*

Étape n° 4

Étudie et approuve :

- l'évaluation technique de la proposition
- l'ébauche finale du contrat
- le calendrier de mise en œuvre

¹ Pour être admissible à la marge préférentielle de 15 %, le fournisseur local doit démontrer que son produit contient une valeur ajoutée locale d'au moins 20 %. Cependant, certains pays ayant des économies plus complexes peuvent insister pour que la teneur locale soit supérieure à 20 % avant que les entreprises ne soient admissibles. De même, dans certaines circonstances, des entrepreneurs locaux de génie civil peuvent se voir accorder un taux préférentiel de 7,5 %. En présence d'un financement multilatéral au développement, les droits locaux à l'importation sont normalement supprimés si bien que les appels d'offres internationaux donnent souvent l'occasion aux gouvernements locaux de réévaluer la compétitivité des fournisseurs habituels.

Étape n° 5

- signe le contrat final
- l'entreprise met en œuvre les travaux
- fait des rapports à la banque sur l'état d'avancement des travaux

* Les banques ne recommandent presque jamais d'experts-conseils à l'emprunteur. Cependant, il est plus facile pour une banque d'examiner une liste succincte présentée par un emprunteur si un bureau d'études qui figure sur la liste succincte est déjà inscrit auprès de cette banque. En général, les banques inscrivent les experts-conseils sur une liste succincte ou demandent de leur propre chef des propositions uniquement lorsqu'elles utilisent leurs propres ressources d'étude technique pour des fins d'exécution au nom d'une autre institution. Dans des cas très rares, les emprunteurs délèguent ce rôle à une banque lorsqu'ils décident que cette dernière est mieux en mesure de l'assumer.

Étape n° 6

- évalue les travaux des experts-conseils pour usage interne

9. Ouvre publiquement les plis, les compile, les analyse, communique à la banque l'évaluation des soumissions et recommande d'attribuer le marché au soumissionnaire agréé conforme jugé le moins-disant.
10. Examine l'évaluation des soumissions et autorise l'emprunteur à poursuivre l'attribution du marché. Approuve l'ébauche du contrat.
11. Avise le fournisseur choisi, négocie et signe le contrat, obtient l'approbation de la banque ou d'importantes modifications à l'ébauche approuvée du contrat. Envoie un exemplaire du contrat aux banques.
12. Examine et enregistre le contrat signé.
13. Demande à la banque des acomptes et des garanties sous forme de lettre de crédit.
14. Transmet le paiement dès réception de la preuve de l'expédition, etc. Prépare un rapport statistique sur les sources d'achat.

TABLEAU 2

Processus normal pour l'acquisition de biens et de services de construction par l'entremise d'appels à la concurrence internationale pour les projets financés par les banques multilatérales de développement

MESURES PRISES PAR L'EMPRUNTEUR

1. Discute des besoins de financement, de la répartition des lots à acheter et des modalités générales avec la banque.
3. Prépare les documents d'appel d'offres, lance les appels d'offres (ou de présélection) et communique les cahiers des charges aux soumissionnaires éventuels*.
5. Présélectionne les soumissionnaires éventuels pour les travaux de génie civil et le matériel principal le cas échéant*.
7. Passe des annonces dans les médias des pays des fournisseurs éventuels, lance les appels d'offres (environ 45 à 90 jours avant le délai de réception des soumissions) et avise les ambassades des principaux pays fournisseurs.

MESURES PRISES PAR LA BANQUE

2. Se met d'accord avec les emprunteurs à propos des articles qu'elle financera et approuve les modalités générales d'acquisition qui seront utilisées.
4. Approuve les documents d'appel d'offres et les modalités de présélection.
6. Examine et approuve les résultats de la présélection.
8. Peut demander à l'emprunteur de clarifier ou de corriger le document d'appel d'offres à la suite d'une plainte de soumissionnaire éventuel, ou de prolonger le délai d'acceptation des soumissions lorsque cela est justifié.

Les phases d'étude des prêts pris en considération par les banques multilatérales de développement

L'échéancier d'après lequel les banques déterminent, étudient, évaluent et approuvent les projets de financement est très important. Voici le profil normal :

(i) Détermination du projet

- La mission de programmation que la banque multilatérale de développement envoie dans le pays client pour tenter d'établir des programmes de prêt et l'ordre de priorité des projets.
- L'agent chargé des prêts dans la région qui évalue le plan d'affectation quinquennal des fonds de l'emprunteur et découvre des projets qui conviennent au financement de la banque.
- L'agent de projet du secteur qui découvre officieusement de nouvelles affaires pendant une visite dans la région à d'autres fins.
- Le personnel résident de la banque qui décèle des possibilités pendant l'examen permanent des besoins de développement.
- Le rapport sur le programme de pays du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), étudié à la partie B de cette section, qui décrit les besoins de pré-investissement pour d'éventuels projets de biens d'équipement.

(ii) Préparation du projet

L'étude de faisabilité économique et technique du projet est financée par l'emprunteur lui-même, le PNUD, la FAO, l'UNESCO, la Banque mondiale ou par un programme d'aide bilatérale comme celui de l'ACDI. Ceci devrait normalement fournir une base solide en vue de présenter une demande officielle de financement complémentaire auprès de l'une des banques. Peu de temps après, des renseignements sur les projets devraient paraître dans

* Au besoin avec l'aide de bureaux d'études indépendants.

Development Business, l'édition commerciale du Forum du développement, publiée par les Nations Unies, même si cela peut prendre jusqu'à deux ans avant que les banques approuvent officiellement un prêt. Pour plus de renseignements sur *Development Business*, voir plus loin dans cette page.

Une mission de la banque pour la pré-évaluation du projet ou l'établissement des faits effectuée une étude plus précise et une mise à jour des renseignements concernant le projet. À ce stade, la portée du projet a été déterminée et la banque a intégré officiellement la proposition dans sa filière de projets en attente.

(iii) Évaluation du projet

La banque exprime officiellement son désir de vouloir s'engager en envoyant une mission d'évaluation du projet qui rédige un rapport à l'usage de la banque renfermant une liste initiale de soumissionnaires. Les experts-conseils ont normalement achevé l'avant-projet et précisé les exigences.

(iv) La négociation du prêt entre l'emprunteur et la banque

L'achèvement de la négociation du prêt est marquée par le Rapport final d'évaluation du projet qui contient la liste finale des soumissionnaires, l'échéancier des achats et le plan financier.

Le rapport d'évaluation du projet, le rapport économique sur les pays et les annexes techniques et financières sont intégrés au « Rapport et recommandations du président », qui est soumis à l'approbation du conseil d'administration.

Une fois le projet approuvé, on publie un communiqué annonçant l'approbation.

L'accord de prêt est alors signé avec les emprunteurs, et les documents du conseil d'administration ainsi que les rapports d'évaluation du personnel sont disponibles pour consultation à la bibliothèque du ministère des Affaires extérieures.

L'étape de l'« entrée en vigueur » du prêt est atteinte lorsque l'emprunteur remplit toutes les conditions convenues au cours des négociations. Les décaissements peuvent commencer.

(v) Mise en œuvre du projet

Bien que l'emprunteur soit responsable de la mise en œuvre du projet, la banque enverra une ou des missions de surveillance du projet pour suivre, le cas échéant, l'avancement du projet et les dépenses.

Dans l'échéancier susmentionné, il est important d'établir les moments où les fabricants doivent entreprendre des efforts de promotion.

Pour les gros projets, l'achat des biens est généralement réparti sur la phase d'exécution du projet. Cependant, pour les étapes initiales, les achats peuvent commencer tout de suite après la signature de l'accord de prêt. Les travaux de promotion doivent donc avoir été effectués antérieurement.

Dans le cas du « matériel », la promotion peut démarrer dans la plupart des cas dès que la première liste des soumissionnaires a été officiellement publiée dans le rapport d'évaluation. En ce qui concerne les exigences non publiées ou le matériel « fabriqué sur commande », les travaux de promotion peuvent peut-être démarrer dès que l'expert-conseil a été engagé. Cela donne assez de temps à l'exportateur pour essayer d'influencer la conception et le cahier des charges à son avantage, sinon du moins garantir qu'il ne sera pas laissé de côté. À partir de ce moment-là, l'exportateur devrait donc concentrer ses efforts de promotion sur les personnes-clés chargées des achats de l'emprunteur au sein de l'organisme d'exécution

ou de mise en œuvre du projet dans le pays, ou sur l'expert-conseil de l'emprunteur.

3. Les caractéristiques d'une bonne soumission

Le succès d'une soumission repose sur des prix compétitifs et sur une solidité technique regroupés dans une proposition qui répond pleinement au cahier des charges de l'emprunteur et de ses experts-conseils. Pour obtenir des conseils en ce qui touche la formulation des offres et l'obtention d'assurances, de cautionnements et de garanties de bonne exécution — qui sont souvent exigés par le cadre du cahier des charges d'une soumission — les sociétés intéressées peuvent entrer en contact avec la Corporation commerciale canadienne, la Société pour l'expansion des exportations ou l'une des directions de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures. Les directions des secteurs industriels du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui figurent dans la Section III, s'avèreraient utiles aussi à cet égard et permettraient d'identifier aussi d'autres compagnies avec lesquelles des exportateurs pourraient collaborer à l'égard de soumissions sur des appels d'offres.

Lors de la présentation d'une soumission, il convient de suivre les principes fondamentaux suivants :

a) Analyser le marché de façon réaliste et de façon sélective en concentrant vos efforts sur les pays et les secteurs présentant de fortes possibilités d'avenir pour votre entreprise. Les ressources humaines et financières sont souvent utilisées le plus efficacement lorsque judicieusement concentrées sur des créneaux particuliers. Les directions des secteurs industriels du ministère de l'Expansion industrielle régionale peuvent conseiller les exportateurs dans cette recherche et cette analyse.

b) Déterminer les débouchés éventuels à l'exportation en étudiant de près les renseignements disponibles sur les projets internationaux, y compris *Development Business*, qui est une publication bimensuelle. L'édition commerciale fournit la liste des projets dans les filières de la Banque mondiale et de la BID, de même que des avis d'achat au titre des projets financés par les banques multilatérales de développement. Le coût d'un abonnement d'un an est de 250 \$ US. Pour s'abonner, il suffit d'écrire à l'adresse suivante :

Development Business
P.O. Box 5858
Grand Central Station
New York, N.Y. 10163-5850
Tél. : (212) 754-8070

Les directions de l'expansion du commerce et la bibliothèque du ministère des Affaires extérieures tiennent également à jour les renseignements sur les projets de biens d'équipement outre-mer. Les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) et divers gouvernements provinciaux disposent également de renseignements sur les projets internationaux.

c) Formuler des stratégies de mise en marché fondées sur une connaissance du projet, du cahier des charges et de la concurrence.

d) Mettre en œuvre des plans de mise en marché grâce à des contacts avec l'emprunteur et son expert-conseil, sans oublier d'expliquer et de mettre en valeur les caractéristiques et avantages particuliers du produit.

e) Préparer une soumission solide, comportant un prix compétitif, et la fonder sur la volonté de réduire partiellement les frais généraux et peut-être les bénéfices selon la souplesse des concurrents au chapitre des coûts et des prix. Il faut bien s'assurer que tous les frais

d'imprévus inclus dans la soumission ne compensent pas exagérément les risques assumés. Cependant, dans le cas des experts-conseils, le prix peut constituer un facteur moins important selon le processus de sélection employé.

4. Renseignements particuliers sur chaque banque

Voici une brève présentation concernant chacune des banques multilatérales et les contacts suggérés pour les entreprises intéressées à réaliser des exportations par leur intermédiaire. En règle générale, les experts-conseils qui recherchent des renseignements et de l'aide à propos de l'un de ces établissements devraient communiquer avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement du ministère des Affaires extérieures.

Lorsqu'un ou des projets financés par des banques multilatérales de développement ont été identifiés et trouvés conformes aux possibilités de l'exportateur, les directions de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures pourraient également fournir l'aide additionnelle appropriée. Les adresses sont données à la section III. Pour obtenir des renseignements généraux sur les conditions locales et de l'aide sur le terrain, les entreprises devraient communiquer avec le délégué commercial du marché en question. Une autre brochure du ministère des Affaires extérieures, intitulée *Répertoire des délégations commerciales canadiennes à l'étranger*, comprend les adresses des missions commerciales canadiennes à l'étranger. Consultez la section III pour savoir où obtenir cette brochure au Canada. Pour vous faire aider dans l'organisation de rendez-vous avec les représentants de banques multilatérales, veuillez communiquer avec le délégué commercial de la ville où la banque a son siège.

Le Groupe de la Banque mondiale

Le Groupe de la Banque mondiale, créé en 1945, est le premier et le plus grand parmi les banques multilatérales de développement. La banque est la propriété d'environ 147 pays membres et elle a son siège social à Washington. Elle se compose de trois établissements financiers : la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), l'Association internationale de développement (IDA) et la Société financière internationale (SFI).

La BIRD et l'IDA accordent des prêts pour des projets qui contribuent à la croissance économique des pays en développement. Il existe une différence entre les deux car l'IDA accorde des fonds à des conditions extrêmement privilégiées aux pays membres les plus pauvres. La SFI est l'organe d'investissement privé de la Banque mondiale. Elle cherche à financer des entreprises privées productives en association avec des investisseurs privés, à regrouper les possibilités d'investissement, les capitaux privés locaux et étrangers et les cadres expérimentés, et à stimuler le flux des capitaux privés vers des investissements productifs dans des pays en développement. Les projets choisis par la SFI doivent présenter des perspectives de bénéfices.

Contacts

Les entreprises qui veulent obtenir des renseignements sur les possibilités de projets avec la Banque mondiale devraient consulter *Development Business* ou communiquer avec les directions de l'expansion du commerce avec le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie de l'Est, le Pacifique,

l'Asie du Sud et du Sud-est, les Caraïbes et l'Amérique centrale, et l'Amérique du Sud. Les entreprises qui ne sont pas à Ottawa peuvent aussi se renseigner auprès des bureaux régionaux du MEIR. *Les adresses et les numéros de téléphone sont donnés à la section III.*

Les communiqués de la Banque mondiale renferment des descriptions succinctes du matériel à acheter et sont généralement publiés bien avant la période des appels d'offres. Ces communiqués sont disponibles à l'adresse suivante :

Banque mondiale
Service des publications
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433

Les experts-conseils qui souhaitent s'inscrire à la Banque mondiale sont priés d'écrire à l'adresse suivante :

Banque mondiale
Chargé des services d'experts-conseils
Personnel des projets centraux
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433

Ces inscriptions seront entrées dans le système DACON qui est utilisé par un certain nombre d'organisations internationales. Les compagnies intéressées devraient noter qu'il ne suffit pas de s'inscrire pour obtenir des contrats. Dans la plupart des cas, il faut des visites répétées aux agences d'exécution.

Les experts-conseils qui souhaitent être retenus par la banque à titre individuel devraient écrire à l'adresse suivante :

Banque mondiale
Chef, Service des experts-conseils et du personnel détaché
Département de la gestion du personnel
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433

Pour établir des contacts avec les représentants de la Banque, une aide peut être fournie par le :

Conseiller (Commercial)
Bureau de liaison avec les institutions financières internationales
Ambassade du Canada
2450 Massachusetts Avenue N.W.
Washington, D.C. 20008
Tél. : (202) 483-5505
Télex : 0089664 (DOMCAN A WSH)

La Banque interaméricaine de développement

La Banque interaméricaine de développement (BID), dont le siège est à Washington, est une importante institution régionale qui opère en Amérique latine et dans les Caraïbes. Son programme annuel de prêts dépasse maintenant 3 milliards de dollars, soit sensiblement l'équivalent de celui de la Banque mondiale dans la région. Les 25 membres régionaux de la banque englobent de nombreux pays présentant d'excellentes possibilités de croissance, et des fournisseurs canadiens ont déjà largement pénétré ces marchés. La BID est actuellement appuyée par 18 membres non régionaux, dont le Canada.

Contacts

Les sociétés qui souhaitent obtenir des renseignements sur les possibilités de projets de la BID devraient consulter *Development Business* ou communiquer avec les directions de l'expansion du commerce avec l'Amérique du Sud et avec les Caraïbes et l'Amérique centrale. Les adresses et les numéros de téléphones sont donnés à la section III.

Pour établir des contacts avec les représentants de la BID, une aide peut être fournie par le :

Conseiller (Commercial)
Bureau de liaison avec les institutions
financières internationales
Ambassade du Canada
2450 Massachusetts Avenue N.W.
Washington, D.C. 20008
Tél. : (202) 483-5505
Télex : 0089664 (DOMCAN A WSH)

La Banque africaine de développement et le Fonds africain de développement

La Banque africaine de développement (BAD), le Fonds africain de développement (FAD) et le Fonds spécial du Nigeria constituent le Groupe de la BAD dont le siège est à Abidjan en Côte-d'Ivoire. La Banque proprement dite compte 50 États membres africains. La BAD a récemment ouvert ses souscriptions de capitaux à des pays non africains; le Canada et 21 autres pays non régionaux en sont ainsi devenus membres à part entière. Par suite de l'arrivée de membres non africains, les prêts de la BAD devraient augmenter considérablement, et accroître ainsi les possibilités offertes à nos fournisseurs.

Le Canada contribue depuis un certain temps au FAD, qui offre des fonds privilégiés à ses membres les plus pauvres. Les participants au FAD sont la BAD et 25 pays donateurs industrialisés. Les entreprises canadiennes peuvent soumissionner les projets financés par le FAD. Elles peuvent également soumissionner les projets financés par le Fonds spécial du Nigeria, financé par ce seul pays.

Les sociétés d'experts-conseils sont priées de noter que l'ACDI a créé un Fonds renouvelable d'assistance technique (lié) de 7 millions de dollars. Le Fonds, administré par la BAD, peut-être utilisé par les pays clients pour financer des services canadiens admissibles. Les marchés de plus de 100 000 \$ doivent être adjugés sur la base de la présentation de soumissions concurrentielles au Canada même.

Contacts

Les sociétés qui souhaitent obtenir des renseignements sur les possibilités de projets du groupe de la BAD devraient communiquer avec les directions de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient. La consultation des bureaux régionaux du MEIR peut aussi s'avérer utile. Les adresses et les numéros de téléphone sont donnés à la section III. Pour l'organisation de rendez-vous avec les représentants de la BAD, consulter :

Division commerciale
Ambassade du Canada
C.P. 4104
23, rue Nogues
Abidjan 01 (Côte-d'Ivoire)
Tél. : 32-20-09
Télex : (code de destination 983) 23593
(DOMCAN CI)

La Banque asiatique de développement

La Banque asiatique de développement (BASD) est une importante banque régionale dont le siège est à Manille, aux Philippines. La BASD est financée par 31 membres régionaux et 14 membres non régionaux. Plusieurs des membres régionaux présentent d'excellentes perspectives

de croissance, notamment certains pays de l'ANASE — dont la Thaïlande, les Philippines, la Malaisie, l'Indonésie et Brunei, qui sont des emprunteurs de la BASD.

Contacts

Les sociétés qui souhaitent obtenir des renseignements sur les possibilités de projets de la BASD devraient communiquer avec les directions de l'expansion du commerce avec l'Asie de l'Est, le Pacifique et l'Asie du Sud et du Sud-est. Il serait bon de consulter les bureaux régionaux du MEIR. Les adresses et les numéros de téléphone sont donnés à la section III. Pour l'organisation de rendez-vous avec les représentants de la BASD, contacter :

Division commerciale
Ambassade du Canada
9th Floor, Allied Bank Centre
6754 Ayala Avenue
Makati, Metro Manila
Philippines 3117
Tél. : 815-9536 à 41
Télex : (code de destination 75) 63676
(63676 DOMCAN PN)

Les experts-conseils qui souhaitent s'inscrire auprès de la BASD devraient demander des formulaires directement à l'adresse suivante :

Consulting Services Unit
Asian Development Bank
P.O. Box 789
2330 Roxas Boulevard
Metropolitan Manila, Philippines 2800

La Banque de développement des Caraïbes

La Banque de développement des Caraïbes (BDC) petite institution régionale dont le siège est à Bridgetown, à la Barbade, dessert les Antilles du Commonwealth. Les membres donateurs comprennent le Canada, le Royaume-Uni, le Mexique, la Colombie, le Venezuela et la France. Sans être membres de la BDC, les États-Unis fournissent une part importante des ressources de l'institution par l'entremise d'un certain nombre de fonds spéciaux. La BDC compte 17 emprunteurs régionaux.

Contacts

Les sociétés qui souhaitent obtenir des renseignements sur les possibilités de projets de la BDC devraient communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce avec les Caraïbes et l'Amérique centrale, à l'adresse donnée à la section III.

Les experts-conseils qui souhaitent s'inscrire auprès de la BDC devraient écrire à l'adresse suivante :

Caribbean Development Bank
P.O. Box 408
Wilbey
St. Michael, Barbados, W.I.

Pour l'organisation de rendez-vous avec les représentants de la BDC, communiquer avec :

Division commerciale
Haut-Commissariat du Canada
P.O. Box 404
Commonwealth Development Corporation Building
Culloden Road, St. Michael
Bridgetown, Barbados
Tél. : (809) 429-3550
Télex : (code de destination 0392) 2247
(2247 CANADA WB)

B. Autres sources multilatérales de financement

1. Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)

Aperçu

Le PNUD, institution multilatérale de développement affiliée aux Nations Unies, est l'organisme central de planification et de financement de l'assistance technique fournie par le système onusien. Il est subventionné par quelque 130 pays dont les contributions volontaires s'ajoutent aux contributions ordinaires des Nations Unies. Grâce à un réseau d'organismes internationaux spécialisés et de banques de développement, il offre une assistance technique dans presque tous les domaines de l'activité économique.

Le PNUD distribue sous forme de subventions quelque 700 millions de dollars par an à ses membres moins développés pour le financement de l'aide technique sur le terrain, l'octroi de bourses de perfectionnement et l'embauchage de bureaux d'études sous contrat auprès des divers organismes affiliés au PNUD. En étroite collaboration avec les organismes gouvernementaux intéressés des pays bénéficiaires, le PNUD prépare des « Programmes quinquennaux nationaux » qui déterminent les secteurs prioritaires de chaque pays et donnent une approximation des fonds disponibles pour la période considérée. Les projets sont conçus par les agents des bureaux extérieurs du PNUD, en consultation avec le gouvernement local. Une fois approuvés par le PNUD, les projets sont confiés à des organismes compétents qui se chargeront de leur exécution. L'organisme d'exécution se cherchera ensuite des spécialistes, des sociétés d'experts-conseils et des fournisseurs de matériel répondant aux besoins du projet. Les sociétés intéressées devraient entretenir des liens étroits avec les organismes en cause afin de s'assurer qu'elles figurent sur la liste succincte puisque les travaux dans ce domaine sont maintenant très concurrentiels. Pour ce qui est des contrats de génie-conseil à court terme, on devra communiquer directement avec le PNUD à New York.

Les débouchés

Les plus importantes possibilités de contrats offertes par le PNUD sont celles qui touchent des bureaux d'études à titre individuel (par exemple, l'embauchage d'un expert dans le domaine pour une affectation à court ou à long terme) ou l'ensemble d'un bureau (par exemple, pour des contrats de sous-traitance). Cependant, les fournisseurs de matériel ne devraient pas non plus ignorer le PNUD. Puisque le programme finance des études de pré-faisabilité et de faisabilité qui peuvent aboutir à des projets à forte teneur en biens d'équipement, les activités du PNUD peuvent se révéler très utiles pour déceler des marchés futurs. Il pourrait également être utile que les fournisseurs canadiens de matériel s'associent à des bureaux d'études qui réalisent déjà des travaux à l'échelon international, bien que la plupart des organismes d'exécution achètent le matériel nécessaire directement, et non par l'entremise d'experts-conseils. Étant donné que les études de pré-faisabilité et de faisabilité constituent les premières étapes vers la réalisation de gros projets, il faudrait s'intéresser au PNUD à la fois pour les contrats immédiats d'experts-conseils et pour des possibilités complémentaires pour les entreprises d'aval (par exemple, des études de foresterie aboutissant à la conception et à la construction de grandes usines de pâtes et papiers).

Comment recourir au PNUD

Pour chercher à obtenir des sous-contrats du PNUD, les bureaux d'études intéressés devraient utiliser deux sources de renseignements sur la mise en marché : les contacts personnels avec les organismes affiliés en cause et avec le bureau du PNUD à New York, et les rapports des programmes quinquennaux nationaux.

Les contacts personnels ont une valeur inestimable car le marché international des services est très concurrentiel. Tout bureau d'études devrait s'assurer d'avoir un dossier à jour auprès des organismes d'exécution du PNUD dont la liste est donnée ci-après. Les délégués commerciaux touchés peuvent adopter une aide considérable pour entretenir de bonnes relations de travail avec ces organismes.

Puisque la première mention officielle de certaines études que financera le PNUD est contenue dans les « programmes quinquennaux nationaux » mentionnés plus haut, ces rapports constituent donc une importante ressource pour les sociétés intéressées. La bibliothèque du ministère des Affaires extérieures, située au rez-de-chaussée de l'immeuble Lester B. Pearson au 125, promenade Sussex à Ottawa, reçoit régulièrement ces documents du PNUD. Les dirigeants des sociétés peuvent les examiner lorsqu'ils sont de passage dans la région de la capitale nationale. À l'heure actuelle, les heures d'ouverture sont de 10 à 17 heures du lundi au vendredi.

Pour obtenir des renseignements sur la fourniture de matériel pour les projets des Nations Unies, les entreprises devraient s'inscrire auprès des services d'achat des organismes d'exécution intéressés. Les entreprises intéressées devraient obtenir un exemplaire du *General Business Guide for Potential Suppliers of Goods and Services to the UN System* auprès de la Mission permanente du Canada à l'ONU ou en écrivant à l'adresse suivante :

Programme des Nations Unies pour le développement
1 United Nations Plaza
New York, NY 10017
U.S.A.

Contacts

Pour obtenir de l'aide et de plus amples renseignements, veuillez communiquer soit avec le bureau régional du MEIR le plus près de chez vous ou, dans la région d'Ottawa, avec la :

Division des services de consultation
Direction des industries de service
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 995-8107
Télex : 053-4123

Pour connaître la situation courante d'un sous-contrat du PNUD qui vous intéresse, veuillez consulter la direction de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures ou le délégué commercial canadien à New York à l'adresse suivante :

Conseiller (Commercial)
Mission permanente du Canada aux Nations Unies
1 United Nations Plaza, Suite 250
New York, N.Y. 10017
Câble : CANINUN NYK
Tél. : (212) 751-5600
Télex : 00126269 (CANINUN NYK)

Organismes d'exécution du PNUD

AIEA	Agence internationale de l'énergie atomique (Vienne)
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Washington)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (Genève)
CNUEH	Centre des Nations Unies pour les établissements humains (Nairobi)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (Rome)
OACI	Organisation de l'aviation civile internationale (Montréal)
OIT	Organisation internationale du travail (Genève)
OMT	Organisation maritime internationale (Londres)
OMM	Organisation météorologique mondiale (Genève)
OMS	Organisation mondiale de la santé (Genève)
OMT	Organisation mondiale du tourisme (Madrid)
ONU	Organisation des Nations Unies (New York)
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (Vienne)
PNUD/BEP	Programme des Nations Unies pour le développement/Bureau de l'exécution des projets (New York)
UIT	Union internationale des télécommunications (Genève)
UNDTCD	Département de la coopération technique pour le développement de l'ONU (New York)
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (Paris)

Types d'institutions

(i) Les Fonds de développement

Bon nombre de Fonds arabes de développement sont des organismes à parrainage multilatéral au sein du monde arabe ou, dans le cas du Fonds de l'OPEP pour le développement international, à parrainage multilatéral avec une participation arabe et non arabe. D'autres institutions sont établies et financées sur le plan national. Les principales institutions, classées selon leur capital autorisé en janvier 1984, sont les suivantes :

Nom	Type	Siège	Capital autorisé (millions de \$ US)	Prêts totaux accordés
Fonds saoudien pour le développement	Institution nationale	Riyad	7 289	4 389
Fonds du Koweït pour le développement économique arabe	Institution nationale	Koweït	7 000	4 452
Fonds de l'OPEP pour le développement international	Participation mixte	Vienne	4 000	1 883
Fonds arabe pour le développement économique et social	Arabe	Koweït	2 800	1 992
Banque islamique de développement	Participation mixte	Djeddah	2 146	3 434
Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe	Institution nationale	Abou Dhabi	1 089	1 063
Banque arabe pour le développement économique en Afrique	Arabe	Khartoum	988	587
Fonds iraquien pour le développement extérieur	Institution nationale	Baghdād	924	1 733

2. Les fonds de développement et les banques d'investissement arabes

Aperçu

Les fonds d'aide et les banques d'investissement arabes représentent une importante source de financement pour le développement et les investissements, surtout depuis 1973 lorsque les hausses du prix du pétrole de l'OPEP ont apporté de nouvelles rentrées dans les caisses des États membres. Cependant, les programmes d'aide arabe étaient déjà en place à cette époque. Le Koweït avait créé en 1961 un Fonds d'aide au développement qui avait été suivi en 1968 par le Fonds arabe pour le développement économique et social (FADES) et, en 1971, par le Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe (FADDEA). En janvier 1984, le financement total du développement dépassait 18,5 milliards de dollars américains.

Puisque le Canada et les autres pays occidentaux industrialisés ne sont pas membres de ces institutions, ils ne jouent pas un rôle direct dans les activités de fonctionnement.

Le texte qui suit est très général et a simplement pour but de présenter ces institutions aux exportateurs canadiens. Étant donné que les fonds arabes ne sont pas obligés de passer les marchés dans des pays arabes, les fournisseurs canadiens peuvent toujours présenter des soumissions.

Parmi les autres institutions arabes, citons la Banque libyenne arabe du commerce extérieur, le Fonds de solidarité islamique, le Fonds monétaire arabe et l'Autorité arabe pour le développement et l'investissement agricoles. Toutes ces institutions financent principalement des projets pour les pays clients mais elles offrent également une assistance générale et des fonds pour financer les balances des paiements. Étant donné que les pays arabes manquent de techniciens et de gestionnaires compétents pour les gros projets de développement, ils offrent souvent leur aide au développement par l'entremise d'autres organisations multilatérales ou bien cofinancent des projets en collaboration avec d'autres établissements donateurs qui peuvent fournir ces experts. Jusqu'à présent, les Fonds arabes ont financé conjointement avec des institutions multilatérales et des membres de l'OCDE quelque 350 projets dans plus de 80 pays en développement. À l'heure actuelle, le Canada (ACDI) vient au troisième rang parmi les pays de l'OCDE, derrière la République fédérale d'Allemagne et la France, pour le nombre de projets de cofinancement entrepris avec les Fonds arabes. Au nombre de 35, ces projets ont engagé environ 1 milliard de dollars de fonds de l'ACDI, surtout dans les secteurs de l'hydro-électricité et du transport.

cofinancement entrepris avec les Fonds arabes. Au nombre de 35, ces projets ont engagé environ 1 milliard de dollars de fonds de l'ACDI, surtout dans les secteurs de l'hydro-électricité et du transport.

(ii) Les banques d'investissement

Les banques arabes d'investissement fonctionnent de diverses manières. Certaines, comme la First Arabian Corporation, investissent dans toutes sortes de projets, même dans les pays industrialisés. Cependant, la plupart des banques ont des investissements plus spécialisés. Par exemple, la Société arabe d'investissements pétroliers travaille dans un seul secteur industriel, et la société UBAN-Arab Japanese Finance Company dans une zone régionale précise (à savoir l'Asie et le Moyen-Orient). Parmi les autres grandes banques arabes, citons la Banque arabe pour les investissements et le commerce extérieur et la Banque arabe d'investissement.

La société UBAN-Arab Japanese Finance Company est un exemple de banque d'affaires sous le régime de la coparticipation qui travaille avec des capitaux arabes et un partenaire industrialisé. Il existe d'autres entreprises bancaires conjointes qui ont été constituées de la même façon entre des institutions arabes et des institutions de pays non exportateurs de pétrole. Ces banques travaillent principalement ou exclusivement dans les pays non exportateurs de pétrole qui accueillent les institutions.

Objectifs fondamentaux

L'aide arabe se concentre dans une large mesure sur les besoins des nations plus pauvres, arabes et non arabes, parmi les 99 pays qui ont reçu de l'aide. Depuis 1973, l'Afrique en particulier est devenue une région de croissance pour les prêts arabes en raison de sa pauvreté relative tandis que l'aide aux pays arabes amis a chuté pour passer de 97 % de l'aide totale en 1973 à 50 % en 1981.

Répartition géographique

Depuis 1973, les fonds arabes ont diversifié leurs activités hors du monde arabe. L'aire d'activités des principales institutions se répartit comme suit :

Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe	Pays arabes, Asie, Afrique
Banque arabe pour le développement économique en Afrique	Pays africains non arabes
Fonds arabe pour le développement économique et social	Pays arabes
Fonds iraquien pour le développement extérieur	Pays arabes, Afrique
Banque islamique de développement	États islamiques
Fonds du Koweït pour le développement économique arabe	Tous les pays en développement
Fonds de l'OPEP pour le développement international	Tous les pays en développement
Fonds saoudien pour le développement	Tous les pays en développement

Répartition sectorielle de l'aide au développement

Jusqu'à présent, les fonds arabes ont été consacrés en priorité aux projets hydro-électriques, puis aux transports

et aux télécommunications et à l'industrie. La Banque islamique de développement et le Fonds du Koweït ont été les principaux donateurs pour les projets hydro-électriques tandis que le Fonds saoudien et le Fonds du Koweït dominent pour les transports et les télécommunications.

Secteur	Financement total en janvier 1984 (en milliards de \$ US)	Financement total (% du total)	Principales institutions financières
Hydro-électricité	5,2	26,5	Banque islamique de développement/ Fonds du Koweït/Fonds saoudien
Transports et télécommunications	4,9	25,0	Fonds saoudien/ Fonds du Koweït
Industrie et mines	3,3	16,8	Banque islamique de développement/ Fonds du Koweït
Agriculture et élevage	3,0	15,3	Fonds du Koweït/Fonds saoudien
Balance des paiements, tourisme, éducation et aide générale	2,1	10,7	Fonds iraquien/ Fonds de l'OPEP
Adduction d'eau et assainissement	1,1	5,6	Fonds saoudien/ Fonds arabe/ Fonds du Koweït

Adresses des Fonds arabes

Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe
P.O. Box 814
Abou Dhabi (Émirats arabes unis)
Tél. : 22865/66
Télex : 22287
Câble : FUND AH

Fonds arabe pour le développement économique en Afrique
P.O. Box 2640
Khartoum (Soudan)
Tél. : 73645, 73646, 73647
Télex : 22248 KM ou 22739 BADEA SD
Câble : BADEA

Fonds arabe pour le développement économique et social
Investment Building, Al-Safa Square
P.O. Box 21923
Kuwait City (Koweït)
Tél. : 431870
Télex : INMARABI 22153 KT
Câble : INMARABI, KUWAIT

Fonds iraquien pour le développement extérieur
Ministère de la planification
P.O. Box 2257 Alwaia
Baghdad (Iraq)
Tél. : 97290
Télex : 2651 EFEDIK
Câble : IRAQI FUND

Banque islamique de développement
P.O. Box 5925
Jeddah (Arabie Saoudite)
Tél. : 6431821, 6431910
Télex : 401407 BISLAM SJ, 401137
Câble : BANKISLAMI-JEDDAH

Fonds du Koweït pour le développement économique
arabe
P.O. Box 2921
Kuwait City (Koweït)
Tél. : 439079, 41122
Télex : 22025 ALSUNDUK, 22613 KFAED
Câble : ALSUNDUK

Fonds de l'OPEP pour le développement international
C.P. 995, 1011
Vienne (Autriche)
Tél. : 31 55 36-0
Télex : 131734 FUND
Câble : OPECFUND

Fonds soudien pour le développement
P.O. Box 1887
Riyadh (Arabie Saoudite)
Tél. : 464-0292, 464-1094
Télex : 201145
Câble : SUNDOQ SJ

Contacts

Pour obtenir de plus amples renseignements, y compris des informations particulières sur les fonds et les banques d'investissement, les personnes intéressées devraient écrire à l'adresse suivante :

Conseiller principal auprès du Président pour les
affaires financières des Fonds arabes et de
l'OPEP

Agence canadienne de développement international
Place du Centre
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Tél. : (819) 997-4159
Télex : 053-4140

SECTION III

Autres programmes et services gouvernementaux

A. Les programmes provinciaux de financement des exportations

Toutes les provinces disposent de mécanismes pour apporter une aide financière aux exportateurs résidents. Comme nous allons le préciser ci-après, cette aide peut aller d'ententes de partage des coûts de promotion de produits et de développement de nouveaux marchés à l'octroi occasionnel de crédits d'exportation. Bon nombre de ces mécanismes ne sont généralement pas disponibles lorsque le gouvernement fédéral fournit également de l'aide. Les exportateurs intéressés devraient aussi noter que dans la plupart des cas le soutien maximum disponible pour des projets particuliers fait l'objet de limites prédéterminées. Les sociétés qui demandent une aide provinciale doivent démontrer leur solidité sur le plan des finances et de la gestion et leur aptitude à réussir sur les marchés d'exportation. Dans la plupart des cas, les sociétés doivent présenter leur demande plusieurs semaines avant la date prévue de l'événement ou du projet pour lequel des fonds sont requis.

1. Terre-Neuve

Dans le cadre du Market and Product Development Program et du Marketing/Product Enhancement Program, le ministère du Développement offre une subvention pouvant représenter jusqu'à 50 % des coûts admissibles, aux sociétés provinciales qui exportent ou mettent au point des produits qui remplaceront des importations. Les coûts admissibles englobent la recherche et le développement de nouveaux produits, la promotion de produits nouveaux ou existants sur de nouveaux marchés, la modification de produits pour les vendre sur de nouveaux marchés, l'étiquetage et l'emballage, les frais de déplacement dans le but d'entrer en contact avec d'éventuels clients, d'étudier les opérations de production et de préparer des propositions d'exportation, les études réalisées par des experts-conseils, la publicité, et la participation à des foires commerciales.

On peut obtenir de plus amples renseignements à l'adresse suivante :

The Department of Development and Tourism
Prospect Development Division
P.O. Box 4750, Atlantic Place
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 5T7
Tél. : (709) 576-2781
Télex : 016-4949

2. Île-du-Prince-Édouard

L'Agence de développement de l'Î.-P.-É. a été créée en 1984 comme société de la Couronne provinciale. Elle combine les activités du Centre de développement des marchés et d'Industrial Enterprises Inc. Son but est d'aider les principaux producteurs, transformateurs et fabricants de la province à améliorer les produits et processus existants et à en élaborer de nouveaux, à identifier de nouveaux débouchés, à faire de la publicité et à faire valoir les produits de l'Île. Plusieurs secteurs de concentration de l'Agence de développement peuvent venir en aide aux activités intérieures et d'exportation, comme l'aide aux ventes, qui englobe l'aide aux acheteurs étrangers en visite, l'appui d'un plan de mise en marché, la publicité

et la promotion, ainsi que la participation à des foires commerciales.

Une aide financière à ces activités peut être accordée — selon la formule du partage des coûts — à même les fonds fournis conjointement par la province de l'Île-du-Prince-Édouard et le MEIR.

Un programme est destiné exclusivement aux exportations. Il s'agit du programme des contrats d'exportation (Export Contracting Program), qui s'adresse aux transformateurs et aux fabricants de la province qui cherchent à conquérir de nouveaux marchés d'exportation ou à élargir leurs débouchés à l'étranger. Les entreprises admissibles doivent manquer d'expérience dans le domaine de l'exportation ou sur un marché extérieur particulier. On s'attend à ce qu'elles participent entièrement à tous les aspects du programme d'obtention du contrat afin de pouvoir acquérir l'expérience nécessaire pour poursuivre seules par la suite des activités d'exportation. L'aide financière est disponible pour :

- délimiter et étudier les possibilités;
- négocier les contrats avec les acheteurs;
- défrayer les coûts de financement, d'assurance et de constitution du dossier d'exportation;
- verser les avances sur les contrats signés avec les acheteurs par l'Agence de développement.

On peut obtenir de plus amples renseignements à l'adresse suivante :

Prince Edward Island Development Agency
1 First Avenue
West Royalty Industrial Park
West Royalty (Île-du-Prince-Édouard)
C1E 1B0
Tél. : (902) 566-4222
Télex : PEIDA-CHTN 01444109

3. Nouvelle-Écosse

Le ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse gère le Programme d'expansion du commerce (Trade Expansion Program) et le Programme de développement des produits (Product Development Program) en vue d'aider les fabricants, les transformateurs et les entreprises de services admissibles de la Nouvelle-Écosse qui cherchent à obtenir des contrats à l'exportation. Le Programme d'expansion du commerce assume une partie des coûts liés aux foires et expositions commerciales, à l'accueil de missions d'acheteurs étrangers et à la recherche de débouchés. Les coûts admissibles englobent la location de stands d'exposition, les frais de transport du personnel d'accompagnement approuvé, les frais de logement outre-mer et les frais de transport des acheteurs étrangers. Dans le cadre du Programme de développement des produits, une subvention peut être consentie pour publier de la documentation sur de nouveaux produits à des fins de mise en marché.

On peut obtenir de plus amples renseignements à l'adresse suivante :

Market Development Centre
Nova Scotia Department of Development
5151 George Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2R7
Tél. : (902) 424-4242

4. Nouveau-Brunswick

Le Programme d'aide aux entreprises du ministère du Commerce et du Développement aide les exportateurs admissibles de la province. L'aide financière accordée prend la forme d'un partage des coûts admissibles au titre des déplacements, de l'indemnité quotidienne et autres

lorsque ces frais sont engagés pour des missions et foires commerciales et l'accueil d'acheteurs étrangers, lorsque ces activités sont mises sur pied par le Ministère.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le :

Programme d'aide aux entreprises
Ministère du Commerce et du Développement
Gouvernement du Nouveau-Brunswick
C.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H1
Tél. : (506) 453-2875

5. Québec

Le ministère du Commerce extérieur (MCE) et la Société de développement industriel (SDI) du Québec encouragent et soutiennent les activités d'exportation des entreprises québécoises.

Ainsi, le MCE aide financièrement les exportateurs dans leurs activités de mise en marché à l'extérieur du Québec, en assumant en entier les coûts de construction de stands et de publicité et les autres frais lors d'une exposition en groupe; en assumant en entier les frais de transport des participants et des échantillons dans le cadre de missions commerciales collectives; en assumant en partie les frais de transport des participants et en totalité la publicité et autres frais d'organisation dans les cas de missions d'accords industriels (transfert de technologie). Pour ce dernier type de mission (individuelle) entre le Québec et la France, l'entreprise bénéficie du programme ACTIM-MCE en vertu duquel la quasi-totalité des frais (séjour et transport) est prise en charge par le Québec ou par la France, selon le pays d'origine de l'entreprise.

Les entreprises qui participent individuellement à ces missions peuvent être éligibles au programme APEX (aide à la promotion des exportations). Ce programme prévoit en général un remboursement de 50 % des frais approuvés au préalable et permet une allocation journalière pour une durée maximale de 75 jours suivant la nature du projet. Exemples d'activités admissibles : prospection et développement de nouveaux marchés; participation à des expositions commerciales; mise en place d'une stratégie de marketing à l'étranger; mise en place d'un bureau de vente ou d'un réseau de distribution; et mise en place d'une structure d'exportation.

Le MCE facilite aussi la venue d'acheteurs étrangers en défrayant en totalité le prix du voyage aller et retour entre le pays d'origine de l'acheteur et Montréal.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le ministère du Commerce extérieur :

Place Mercantile 1041, de la Chevrotière
770, rue Sherbrooke Édifice « G », 30^e étage
ouest, 7^e étage ou Québec (Québec)
Montréal (Québec) G1R 5E9
H3A 1G1 Tél. : (418) 643-2874
Tél. : (514) 873-2676

La SDI, pour sa part, est un organisme gouvernemental qui avance des fonds et met des crédits à la disposition des entreprises exportatrices du Québec.

Cette aide financière est fournie dans le cadre des trois programmes suivants :

Formation de consortiums d'exportation

La SDI facilite la formation de consortiums d'exportation en octroyant des prêts convertibles en actions et des avances d'actionnaires ou en achetant directement des parts à titre de partenaire d'un groupe d'exportateurs.

Développement des produits et des marchés

La SDI avance des fonds sous forme de prêts aux taux du marché ou de garanties de prêt pour défrayer jusqu'à 80 % des dépenses subies sur une période de trois ans pour la pénétration de nouveaux marchés. Dans certains cas, jusqu'à 50 % du solde dû à la fin de la période peut être exempté de l'exigence de remboursement.

Crédits à l'exportation

L'aide financière prend la forme de garanties de prêts bancaires consentis aux acheteurs étrangers de biens et de services québécois; elle vient habituellement compléter les fonds fournis par le secteur privé ou d'autres organismes publics.

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

SDI — Exportation	SDI — Exportation
770, rue Sherbrooke	1126, chemin Saint-Louis
ouest, 9 ^e étage	ou Pièce 700
Montréal (Québec)	Sillery (Québec)
H3A 1G1	G1S 1E5
Tél. : (514) 873-4375	Tél. : (418) 643-5172

6. Ontario

Le ministère de l'Industrie et du Commerce offre de l'aide aux exportateurs ontariens en appuyant financièrement l'accueil de missions d'acheteurs étrangers, l'envoi de missions commerciales et la participation à des expositions commerciales à l'étranger lorsque ces missions et expositions sont organisées par le ministère.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces services de commercialisation des exportations, les exportateurs peuvent contacter les services suivants :

International Marketing Branch
Ministry of Industry and Trade
900 Bay Street
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 2E1
Tél. : (416) 965-5704 (États-Unis)
(416) 965-9709 (Europe et Moyen-Orient)
(416) 965-5701 (Pacifique et Amérique latine)
Télex : 06-119785

Le ministère de l'Industrie et du Commerce administre également le « Export Success Fund » en vertu duquel des contributions non remboursables pour une période de 12 mois peuvent être accordées pour couvrir 50 % des coûts de mise en marché admissibles subis à l'exportation. On peut obtenir de l'aide pour entreprendre des activités dans les quatre domaines suivants :

- étude et planification des marchés;
- évaluation et suivi des marchés sur place;
- modification de produits et conception d'emballages;
- mise en marché et promotion.

Pour être admissibles, les entreprises doivent être établies en Ontario depuis au moins deux ans et employer moins de 100 personnes. Le produit à exporter doit exister déjà et posséder une valeur ajoutée canadienne d'au moins 50 %.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

The Export Success Fund
International Marketing Branch
Ontario Ministry of Industry and Trade
900 Bay Street
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 2E1
Tél. : (416) 963-3083

Le Fonds aide aussi les ingénieurs-conseils, les architectes, les conseillers en gestion, les experts-conseils spécialisés, les entrepreneurs et les fabricants de biens d'équipement. Des prêts d'au plus 50 000 \$ peuvent être consentis sur une période de 12 mois pour couvrir 50 % des frais admissibles subis au titre de projets internationaux d'équipement. Des prêts sont consentis pour les études de préféabilité, la préparation de soumissions et le paiement de cautions de soumission et de cautions de bonne exécution.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la :

Ontario International Corporation
900 Bay Street
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M74 2E1
Tél. : (416) 965-3060

Des lignes de crédit renouvelable d'au plus 1 million de dollars sont également accordées aux exportateurs ontariens par l'Ontario Development Corporation, la Northern Ontario Development Corporation et la Eastern Ontario Development Corporation pour financer jusqu'à 90 % des exigences étrangères à court terme. Cette aide vient compléter les modes de financement habituels et est destinée aux entrepreneurs et aux petites entreprises démontrant de grandes capacités d'exportation. Il faut habituellement une assurance de la SEE ou une autre assurance-crédit satisfaisante.

Pour obtenir de plus amples renseignements, les exportateurs intéressés devraient communiquer avec la Ontario Development Corporation à l'un de ses 10 bureaux régionaux ou à son siège social à l'adresse suivante :

56 Wellesley Street East
Toronto (Ontario)
M6A 2E7
Tél. : (416) 956-4622

7. Manitoba

La Direction du commerce du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie gère le programme d'aide au commerce (Trade Assistance Program), qui aide les sociétés provinciales à trouver de nouveaux débouchés ou à introduire de nouveaux produits sur les marchés d'exportation existants. La préférence est accordée aux petites et aux moyennes entreprises.

Dans le cas d'une participation individuelle à une foire commerciale, la province offre d'assumer une partie des coûts sous réserve de plafonds précis. Les coûts admissibles englobent la location de l'emplacement, du mobilier et de tout autre matériel, le billet d'avion aller-retour en classe économique pour un représentant, les frais de transport des éléments à exposer et les frais de montage et de démantèlement du stand.

Lorsque des groupes de sociétés participent à une foire commerciale, l'aide accordée à chaque participant variera selon le projet. Normalement, les coûts admissibles englobent la location de l'emplacement et du matériel ainsi que le montage et le démantèlement du stand. Les entreprises participantes doivent assumer toutes les dépenses de transport, de fret et de logement. Une aide à frais partagés pour les coûts de transport d'un représentant de chaque société est offerte pour appuyer la participation des sociétés à une mission commerciale. Cette aide est assujettie à des plafonds précis et est limitée à deux demandes par an et par société.

Le ministère accorde également une aide financière pour l'accueil d'acheteurs, d'agents et de distributeurs étrangers, pour la conception d'étiquettes de produits alimentaires et pour les déplacements en vue de rencon-

trer des missions d'acheteurs étrangers à l'extérieur de la province.

Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à la :

Trade Branch
Department of Industry, Trade and Technology
Government of Manitoba
5th Floor, 155 Carlton Street,
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3H8
Tél. : (204) 945-2466

8. Saskatchewan

Le ministère du Développement économique et du Commerce de la Saskatchewan administre le programme d'aide au commerce (Aid to Trade Program) destiné à encourager les activités d'exportation des fabricants de la province. Les projets admissibles sont ceux qui comprennent l'introduction d'un nouveau produit ou l'exploitation d'un nouveau marché pour un produit existant. Les dépenses d'études de marché encourues pour trouver des marchés potentiels ou des marchés cibles, déterminer l'acceptation du produit ou élaborer des stratégies de mise en marché sont admissibles à un remboursement de 50 % lorsque ces études sont effectuées par un organisme professionnel d'études de marché. Les études de marché destinées à déterminer la faisabilité de la mise au point d'un produit ne donnent pas droit à une aide.

Les frais de publicité et de promotion des produits donnent droit à un remboursement maximal de 50 % des coûts de publicité, (revues commerciales, magazines, journaux, médias électroniques) ou de publication de brochures et de dépliants. Dans le cas des brochures et des dépliants sur les produits, l'aide est limitée aux coûts pré-impression.

Pour les foires commerciales, on offre une aide représentant jusqu'à 100 % du coût de location d'un emplacement. Les demandes pour deux visites maximum à une foire particulière seront également prises en considération.

Pour les missions commerciales, une aide de déplacement est offerte afin de permettre de trouver de nouveaux débouchés grâce à des contacts personnels. Normalement, jusqu'à 100 % des frais réels de transport peuvent être remboursés dans le cadre de cette section. Les frais de logement, de repas et de réceptions et les autres frais connexes ne sont pas couverts.

Une aide représentant jusqu'à 50 % des frais de transport et de subsistance subis au nom d'acheteurs étrangers en visite peut être fournie.

Les requérants approuvés peuvent se faire rembourser jusqu'à 50 % des frais totaux de transport subis pour expédier des échantillons à des clients potentiels.

Le Ministère gère aussi le Market Development Fund qui fournit de l'aide à frais partagés pour appuyer la recherche et l'expansion des marchés pour les produits agricoles de la Saskatchewan.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces programmes, les exportateurs intéressés devraient communiquer avec :

Department of Economic Development and Trade
3rd Floor, Bank of Montreal Building
2103 - 11th Avenue
Regina (Saskatchewan)
S4P 3V7
Tél. : (306) 565-2232
Télex : 071-2675

9. Alberta

Le programme d'aide au développement des marchés (Market Development Assistance Program) offre une aide

aux entreprises de l'Alberta en partageant les dépenses admissibles subies pour pénétrer de nouveaux marchés extérieurs. Pour être admissibles, les projets doivent être spécifiques, toucher des zones géographiques nouvelles pour le requérant, avoir une importante teneur albertaine et avoir peu de chances d'aboutir sans une aide.

Les activités suivantes sont admissibles à un partage des coûts :

- les visites de repérage de débouchés;
- les foires et expositions commerciales;
- l'accueil d'acheteurs étrangers;
- les voyages de promotion à l'étranger.

Une indemnité journalière est consentie pour un séjour maximal de cinq jours dans un pays donné, et pour une durée totale de 14 jours au titre d'un projet donné. Les frais de participation à une foire commerciale sont normalement partagés à raison de 50 %. Les frais de transport, y compris les frais de déplacement des acheteurs étrangers, sont également partagés à raison de 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique. Une indemnité journalière valable pour cinq jours est également accordée aux acheteurs étrangers en visite. Le total des subventions accordées à chaque requérant au cours d'une année financière ne doit pas dépasser les plafonds prévus.

Le Department of Economic Development, qui gère ce Programme, offre aussi une aide financière, dans le cadre du Export Services Support Program, aux sociétés albertaines qui participent à des appels d'offre ou qui préparent des études de pré faisabilité et de faisabilité. Le ministère offre aussi un service de garanties de prêts aux exportateurs admissibles.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

Alberta Economic Development
International Trade Branch
11th Floor, Sterling Place
9940-106 Street
Edmonton, Alberta
T5K 2P6
Tél. : (403) 427-4809
Télex : 037-2197

10. Colombie-Britannique

Le ministère du Commerce extérieur et de l'investissement offre quatre programmes à l'exportation qui remboursent les dépenses admissibles d'expansion des marchés faites par un exportateur de la province. En règle générale, une société ne peut recourir à l'un de ces programmes plus d'une fois par année financière du gouvernement, sauf dans le cas de consortiums d'exportation.

Le programme des missions commerciales (Trade Mission Program) parraine un certain nombre de missions commerciales chaque année. Le ministère, qui agit à titre de chef officiel du groupe et prend la plupart des rendez-vous d'affaires pour les membres de la mission, paie en général les frais de transport, les frais officiels de réception et les frais d'interprètes pour les sociétés participantes. Les sociétés sont choisies à la discrétion du ministère en fonction du marché exploré.

Le programme de développement des marchés (Market Development Program) peut rembourser les frais, jusqu'à concurrence d'un certain maximum, de transport aérien en classe économique subis par des entreprises de fabrication et de transformation de biens pour rechercher des débouchés à l'étranger, établir des arrangements de commercialisation sur les marchés étrangers ou assurer le suivi de nouveaux clients ou représentants.

Inviter des clients éventuels à voir de leurs propres yeux une usine locale constitue souvent une excellente méthode

pour mener à bien des négociations de ventes. Le programme d'accueil d'acheteurs étrangers (Incoming Buyers Program) remboursera à l'entreprise le coût du billet d'avion aller-retour en classe économique de l'acheteur, sous réserve de limites précises, lorsque les produits en cause sont des biens manufacturés ou transformés.

Dans le cadre du programme des salons commerciaux (Trade Show Program), on offre une aide financière couvrant jusqu'à 100 % des dépenses de location d'espace, sujettes à un maximum établi admissibles au titre de la participation à des salons commerciaux en dehors de la province. Le programme des salons commerciaux a également pour but d'appuyer financièrement les exportations de biens manufacturés et transformés.

Pour obtenir de plus amples renseignements, l'exportateur devrait communiquer avec le directeur de la Direction du marketing international :

Ministry of International Trade and Investment
Suite 315, Robson Square
800 Hornby Street
Vancouver, British Columbia
V6Z 2C5
Tél. : (604) 660-4567
Télex : 04-55459

B. Le Programme de développement des marchés d'exportation (fédéral)

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a pour objectif de développer et d'accroître l'exportation de biens et services canadiens en partageant avec le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. Il n'est pas conçu pour soutenir les activités courantes d'exportation destinées à conserver la part existante de marchés étrangers ou à trouver de nouveaux clients sur des marchés où l'exportateur est déjà bien établi.

Le programme se divise en six sections répondant à différents besoins de mise en marché.

Section A — Soumissions pour un projet particulier — afin d'accroître les chances des exportateurs canadiens d'obtenir des contrats pour des projets à l'étranger. Les contributions offertes peuvent couvrir jusqu'à 50 % des coûts approuvés subis par une société à l'étape précontractuelle d'appels d'offres de projets particuliers à l'étranger.

Section B — Recherche de marchés — pour encourager une société canadienne à explorer un nouveau marché potentiel. Cette visite exploratoire devrait permettre à la société de décider si ses produits ou services peuvent répondre aux exigences de ce marché et si les perspectives d'exportation sont rentables. Ces voyages peuvent être subventionnés aussi lorsqu'ils ont pour but de passer des accords de coopération industrielle.

Section C — Participation à des foires commerciales — destinée à encourager les exportateurs canadiens à participer davantage aux foires commerciales et aux expositions industrielles tenues à l'étranger lorsqu'une telle participation a des chances d'aboutir à une pénétration efficace de nouveaux marchés.

Section D — Accueil d'acheteurs étrangers — afin d'aider les entreprises canadiennes à faire venir des acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé.

Section E — Établissement de consortiums d'exportation — pour inciter les sociétés canadiennes à former des consortiums permanents d'exportation. On aide les compagnies participantes à créer des sociétés établies afin d'exporter les biens et services canadiens des mem-

bres. Cette section est divisée en deux parties : la phase de l'étude de faisabilité et la phase de la formation et de la mise en opération. Une aide du PDME peut être accordée en vertu de l'une ou l'autre de ces phases ou des deux.

Section F — Développement soutenu des marchés d'exportation — afin d'aider les exportateurs canadiens à développer des marchés extérieurs à long terme, par exemple en établissant des points de vente ou de service sur place. En vertu de la phase I, on fournit de l'aide pour les études de marché et pour la préparation d'un plan de pénétration du marché. La phase II permet de partager les coûts de mise en application prévus dans le plan pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans.

En outre, le PDME aide les sociétés canadiennes, les groupements de producteurs, les organismes de commercialisation, les organismes de produit et les associations industrielles à trouver des débouchés extérieurs pour les produits agricoles, halieutiques et alimentaires (PDME — Alimentation et PDME — Pêche). Cette aide peut consister à encourager des activités traditionnelles reliées au développement de marchés d'exportation, telles que la recherche de débouchés, la participation à des foires commerciales, l'accueil d'acheteurs étrangers, des études de marché et de faisabilité, des essais de commercialisation, ainsi que l'envoi d'échantillons. Cependant, l'aide peut être plus spécialisée de façon à répondre aux exigences particulières du secteur. Par exemple, certains frais d'établissement ou de fonctionnement encourus pour une production spécialisée, pour la manutention, l'entreposage ou les installations techniques destinées à la promotion peuvent faire l'objet d'une aide. Les plans et les projets d'expansion des marchés — y compris la promotion générique, la mise sur pied d'une représentation à l'étranger et la formation technique des acheteurs — peuvent également être admissibles. L'aide accordée à des organismes à but non lucratif peut ne pas être remboursable.

Le montant de l'aide accordée dans le cadre d'une demande approuvée doit normalement être remboursé selon le chiffre des ventes découlant du projet. Les frais admissibles à un partage des coûts varient d'une section à l'autre et les demandes doivent être présentées avant d'entreprendre le projet.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le bureau régional le plus proche du MEIR (*voir la section C-2 ci-après*).

C. Points de contact du gouvernement fédéral

1. Info Export

Le ministère des Affaires extérieures dispose à Ottawa d'un Centre d'information sur le commerce extérieur, Info Export, qui s'occupe des demandes de renseignements commerciaux et achemine les sociétés vers les personnes compétentes. Pour les appels locaux, le numéro de téléphone est 993-6435. Pour appeler d'autres régions du Canada, on peut composer sans frais le 1-800-267-8376 (en Colombie-Britannique, le 112-800-267-8376).

2. Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale

Alberta

The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3

Tél. : (403) 420-2944
Télex : 037-2762

Colombie-Britannique

Bentall Centre, Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8

Tél. : (604) 666-0434
Télex : 04-51191

Manitoba

3 Lakeview Square —
4th Floor
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Tél. : (204) 949-4090
Télex : 07-57624

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8L9

Tél. : (506) 388-6400
Télex : 014-2200

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9

Tél. : (709) 772-4884
Télex : 016-4749

Territoires du Nord-Ouest

P.O. Bag 6100
Precambrian Building,
Yellowknife
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0

Tél. : (403) 920-8568 ou
8571

Nouvelle-Écosse

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940,
Station "M"
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

Tél. : (902) 426-2018
Télex : 019-22525

Ontario

1 First Canadian Place
Suite 4840
P.O. Box 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1

Tél. : (416) 365-3737
Télex : 065-24378

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134 Kent Street,
Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8

Tél. : (902) 566-7400
Télex : 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
Pièce 4328
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768

Saskatchewan

6th Floor
105-21st Street
Saskatoon
(Saskatchewan)
S7K 0B3

Tél. : (306) 975-4343
Télex : 074-2742

Yukon

Suite 301
108 Lambert Street
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2

Tél. : (403) 668-4655

3. Directions des secteurs industriels du ministère de l'Expansion industrielle régionale

Adresse postale de toutes les directions sous-mentionnées :

Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Télex : 053-4123

Biens d'équipement et industriels

Direction du transport routier (FAMR)
tél. : (613) 992-1506

Direction du transport maritime, urbain et ferroviaire (FAMR)
tél. : (613) 992-3389

Direction de l'électronique (GELA)
tél. : (613) 996-0182

Direction de l'aérospatiale (GELA)
tél. : (613) 996-0601

Bureau des projets d'hélicoptères (GELA)
Tél. : (613) 995-0021

Division des machines d'exploitation des richesses naturelles (GMEE)
tél. : (613) 992-4082

Division du matériel d'énergie (GMEE)
tél. : (613) 995-3951

Division des machines des industries secondaires et des services (GMEE)
tél. : (613) 995-6441

Biens de consommation, services et transformation des richesses naturelles

Métaux et minéraux (IRPI)
tél. : (613) 992-0088

Sidérurgie (IRPI)
tél. : (613) 992-0025

Fabrication de produits en métal et de construction (IRPI)
tél. : (613) 996-0763

Produits primaires du bois (IRPI)
tél. : (613) 992-0068

Produits transformés du bois et du papier (IRPI)
tél. : (613) 995-7134

Pâtes et papiers (IRPI)
tél. : (613) 992-0065

Pétrole et produits chimiques industriels (IRPI)
tél. : (613) 992-0028

Matières plastiques, caoutchouc et produits chimiques spéciaux (IRPI)
tél. : (613) 996-7085

Produits d'hygiène (IRPI)
tél. : (613) 993-4471

Produits alimentaires et de consommation (JFCP)
tél. : (613) 993-7303

Services de construction (ISEI)
tél. : (613) 995-8107

Services de consultation (ISEI)
tél. : (613) 995-8107

Services de transport (ISEI)
tél. : (613) 995-8107

Services de distribution (ISEI)
tél. : (613) 995-8107

Textiles, vêtements et chaussures (EOIA)
tél. : (613) 992-1207

4. Ministère des Affaires extérieures

Adresse postale de toutes les directions ci-dessous :

Ministère des Affaires extérieures
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Télex : 053-3745

Pour demandes de renseignements généraux Info-Export (TEIC)

Tél. : 1-800-267-8376 (en C.-B., 112-800-267-8376)
ou 993-6435 (appels locaux seulement)

Direction du financement des exportations (TEF)
Tél. : (613) 996-7155

Contact pour le Répertoire des délégations commerciales canadiennes à l'étranger (abonnements)

Direction des services d'information à l'étranger (SCS)
Tél. : (613) 995-6720

Points de contact avec les directions de l'expansion du commerce

Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT)
Tél. : (613) 990-6593

Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT)
Tél. : (613) 992-0384

Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PET)

Tél. : (613) 992-7359

(République populaire de Chine, Corée, Hong Kong, Laos, Cambodge, Vietnam)

Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT)

Tél. : (613) 993-7040

(Égypte, Soudan, Liban, Jordanie, Israël, Arabie Saoudite, Yémen du Nord, Yémen du Sud, Koweït, Oman, Bahreïn, Émirats Arabes Unis, Qatar, Iran, Iraq)

Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique
(PPT)
Tél. : (613) 995-1281
(Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Pacifique-Sud)

Direction de l'expansion du commerce en Amérique du
Sud (LST)
Tél. : (613) 996-5546

Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et
du Sud-Est (PST)
Tél. : (613) 996-0917
(pays de l'ANASE, Afghanistan, Inde, Népal, Pakistan,
Birmanie, Bangladesh, Sri Lanka)

Direction de l'expansion du commerce en URSS et en
Europe de l'Est (RBT)
Tél. : (613) 993-4884

Direction du marketing — États-Unis (UTM)
Tél. : (613) 993-5911

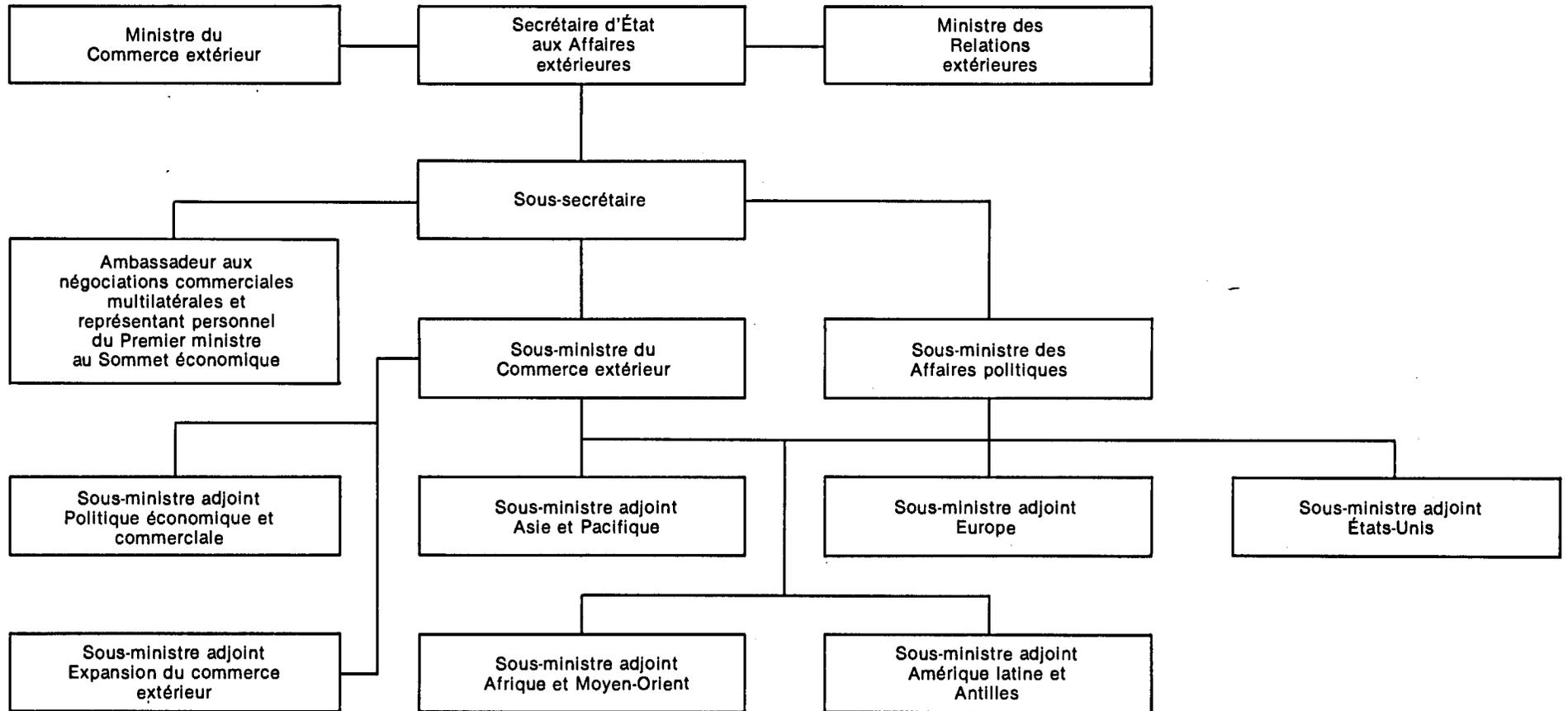
Direction de l'expansion du commerce — Europe de
l'Ouest I (RCT)
Tél. : (613) 995-9401
(France, République fédérale d'Allemagne, Italie, Malte,
Royaume-Uni)

Direction de l'expansion du commerce — Europe de
l'Ouest II (RST)
Tél. : (613) 995-6438
(Turquie et tous les pays européens autres que ceux
mentionnés sous Europe de l'Ouest I).

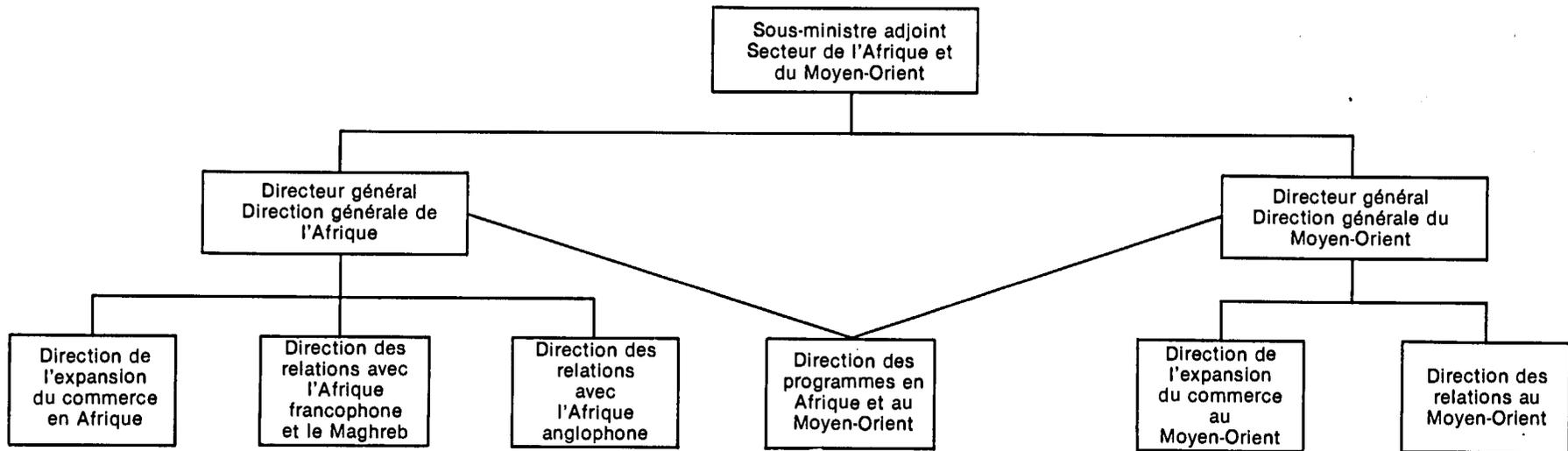
SECTION IV

Organigrammes du ministère des Affaires extérieures

ORGANIGRAMME 1: Administration supérieure



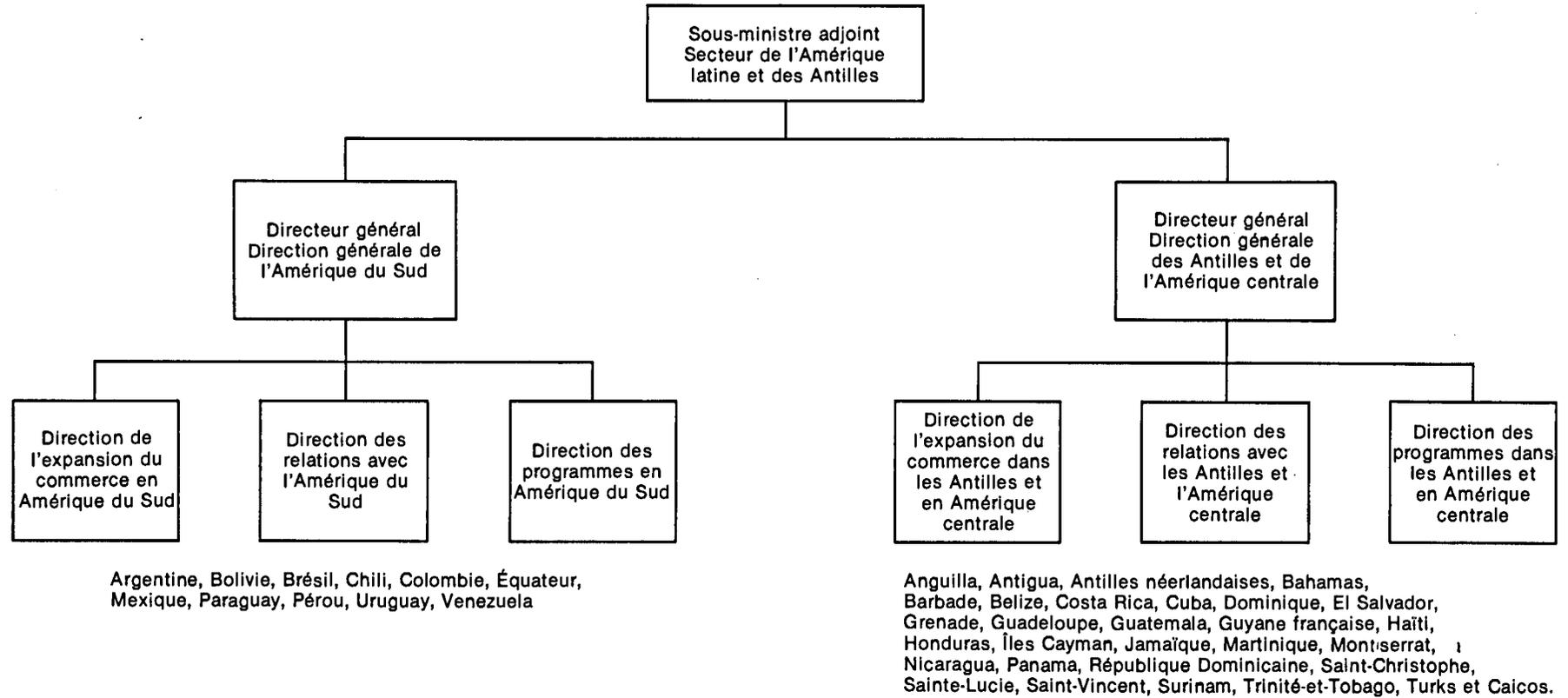
ORGANIGRAMME 2: Secteur de l'Afrique et du Moyen-Orient



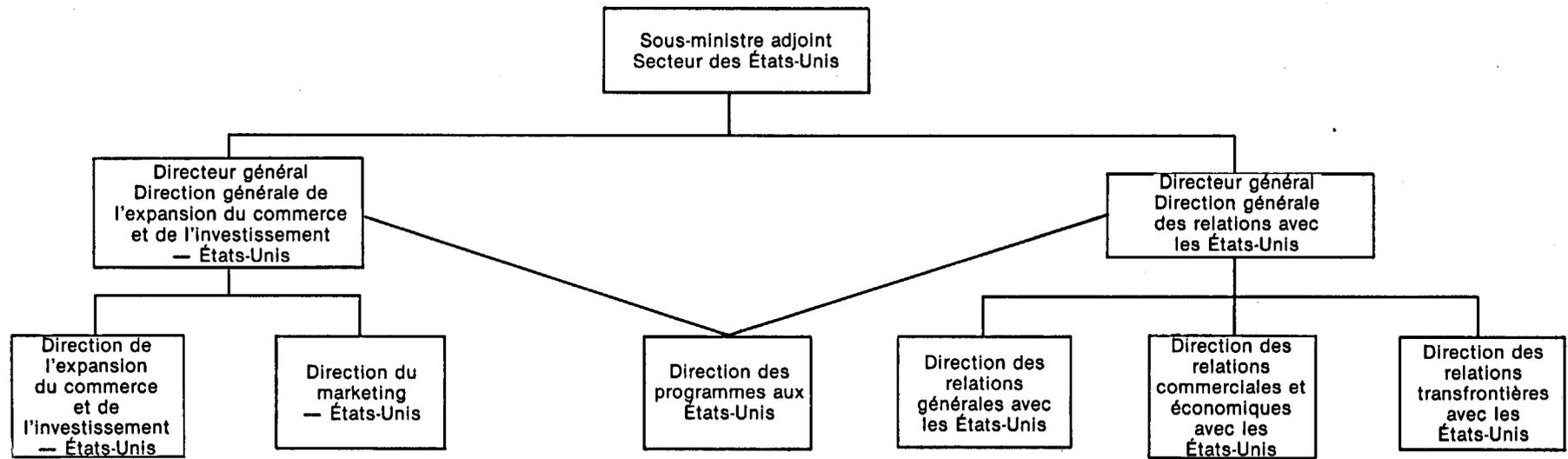
Algérie, Madagascar, Maroc, les pays du Sahel,
Seychelles, Tunisie, les pays au sud du Sahara

Arabie Saoudite, Cisjordanie et Gaza,
Égypte, Iran, Iraq, Israël, Jordanie,
Liban, Libye, pays du Golfe, Soudan,
Syrie, Yémen du Nord, Yémen du Sud

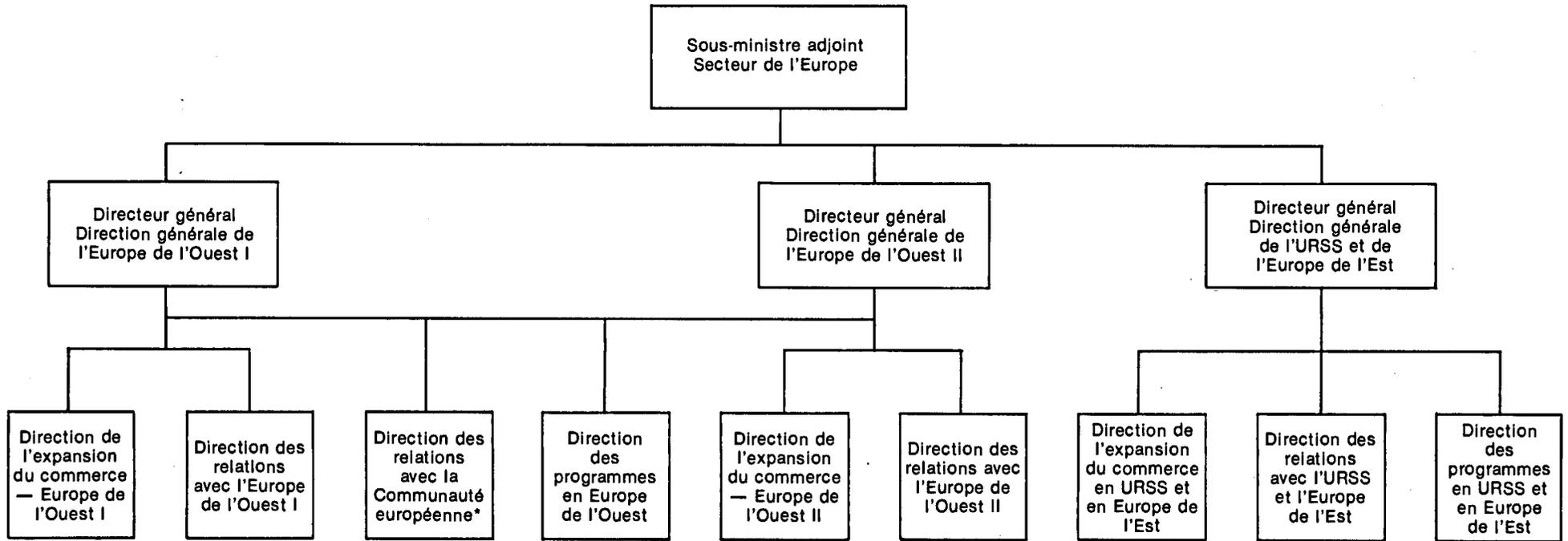
ORGANIGRAMME 3: Secteur de l'Amérique latine et des Antilles



ORGANIGRAMME 4: Secteur des États-Unis



ORGANIGRAMME 5: Secteur de l'Europe



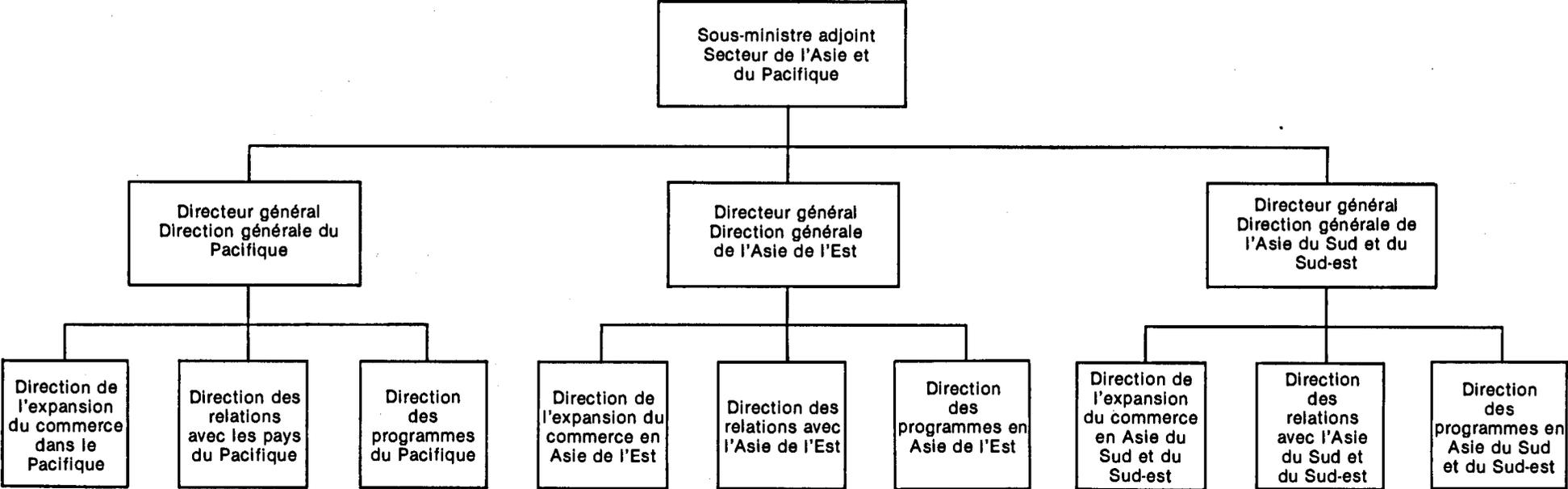
France, Italie, Malte, RFA,
R.-U., Vatican
CE — Affaires multilatérales et
Institutionnelles

Autriche, Belgique, Chypre, Danemark (et
Groenland), Espagne, Finlande, Grèce,
Irlande, Islande, Luxembourg, Norvège,
Pays-Bas, Portugal, Suède, Suisse, Turquie

Albanie, Bulgarie, Hongrie, Mongolie,
Pologne, RDA, Roumanie, Tchécoslovaquie
URSS, Yougoslavie

* La Direction des relations avec la Communauté européenne se rapporte principalement au Directeur général de l'Europe de l'Ouest I.

ORGANIGRAMME 6: Secteur de l'Asie et du Pacifique



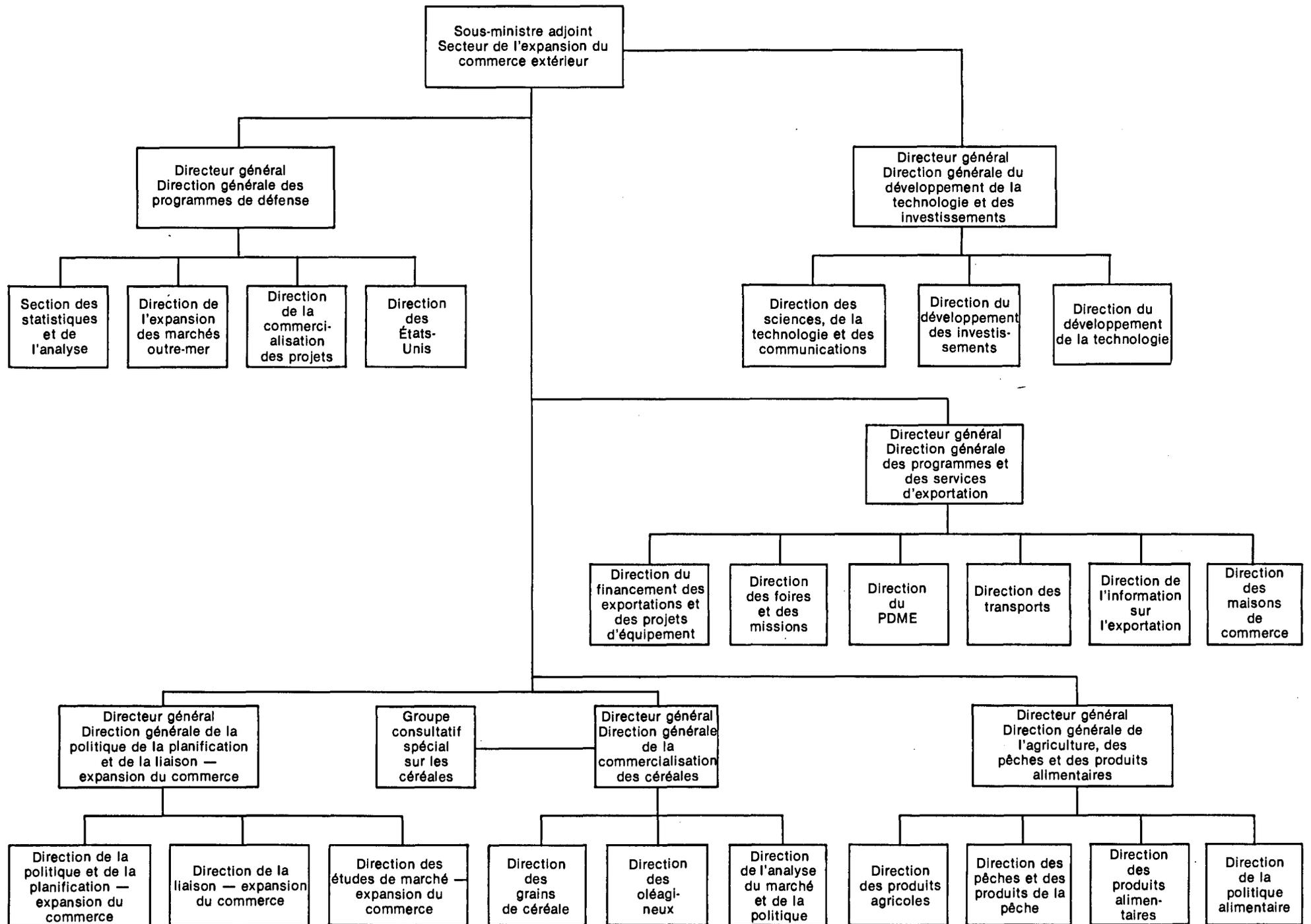
Australie
Japon
Nouvelle-Zélande
Pacifique-Sud

Chine
Corée
Hong Kong
Cambodge
Laos
Macao
Vietnam

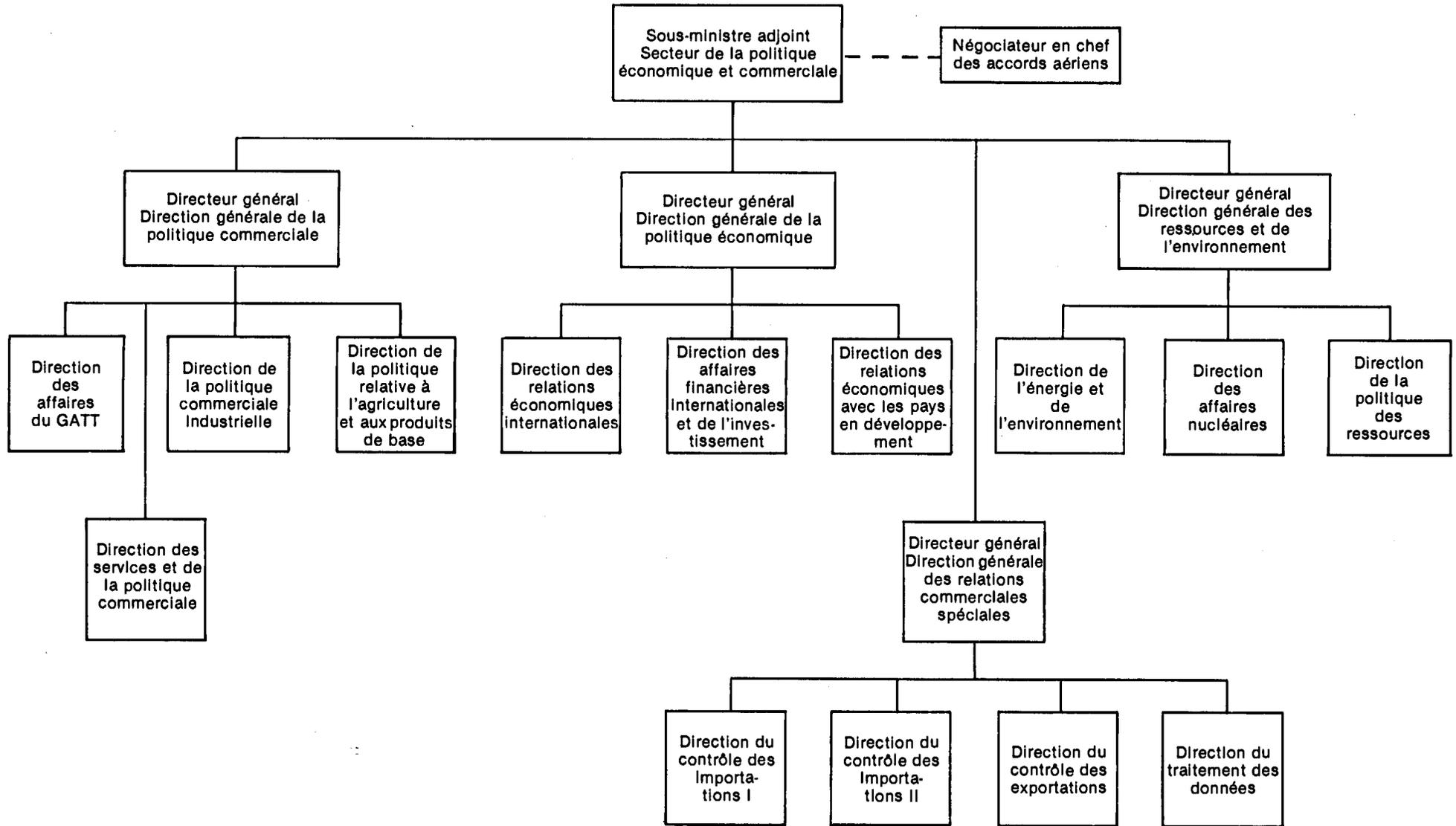
Pays de l'ANASE (Indonésie, Malaisie,
Philippines, Singapour, Thaïlande)

Afghanistan
Bangladesh
Birmanie
Brunei
Inde
Pakistan
Sri Lanka

ORGANIGRAMME 7: Secteur de l'expansion du commerce extérieur



ORGANIGRAMME 8: Secteur de la politique économique et commerciale



LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20025967 2

DOCS

CA1 EA 85I52 FRE

Donnees sur le financement
international : guide sur le
financement des exportations et
autres formes d'aide financiere.

43242422

(Also available in English)