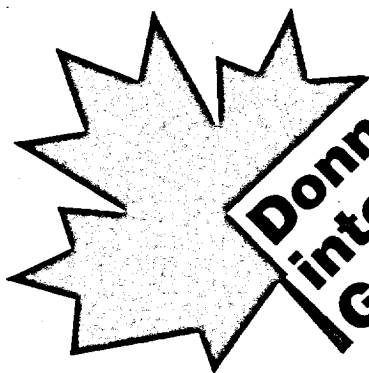


doc
CA1
EA
88152
FRE

aires extérieures External Affairs
da Canada

.b 218218X (F)



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

6e version

Canada

43-289-200

**Données sur le financement
international:
Guide sur le financement
des exportations et autres
formes d'aide financière
6e version**

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JUL
JUL 28 1988

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Mars 1988

SECTION I

Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières canadiennes.....5

- A. Les banques à charte canadiennes5
 - 1. Mécanismes de financement5
 - 2. Modalités de paiement à plus long terme6
 - 3. Exportation par crédit-bail.....7
 - 4. Financement de projets7
 - 5. Financement par assurance-crédit.....7
- B. La Société pour l'expansion des exportations.....7
 - 1. Assurance-crédit à l'exportation.....7
 - i) Assurance du chiffre d'affaires global (court terme)
 - ii) Assurance-opérations individuelles (moyen terme), assurance et garanties d'investissement
 - 2. Le financement à l'exportation9
- C. L'Agence canadienne de développement international 10
 - 1. Le programme de partenariat 10
 - 2. Le programme des initiatives nationales..... 11

SECTION II

Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières multilatérales..... 13

- A. Les banques multilatérales de développement..... 13
 - 1. Aperçu..... 13
 - 2. La passation des marchés 13
 - TABLEAU I: Processus normal de sélection des bureaux d'études pour les projets financés par les banques multilatérales de développement
 - TABLEAU II: 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
 - 3. Les caractéristiques d'une bonne soumission... 15
 - 4. Renseignements particuliers sur chaque banque 15
- B. Autres sources multilatérales..... 17
 - 1. Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) 17
 - 2. Les fonds de développement et les banques d'investissement arabes..... 19

SECTION III

Autres programmes et services gouvernementaux 22

- A. Les programmes provinciaux de financement des exportations22
 - 1. Terre-Neuve22
 - 2. Île-du-Prince-Édouard22
 - 3. Nouvelle-Écosse.....22
 - 4. Nouveau-Brunswick.....23
 - 5. Québec23
 - 6. Ontario.....24
 - 7. Manitoba.....24
 - 8. Saskatchewan.....24
 - 9. Alberta24
 - 10. Colombie-Britannique.....25
- B. Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) (Fédéral).....25
- C. Points de contact.....26
 - 1. Info Export.....26
 - 2. Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale26
 - 3. Ministère des Affaires extérieures.....27
 - 4. Corporation commerciale canadienne27

SECTION I

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

A. Les banques à charte canadiennes

Les exportateurs canadiens ont toujours eu recours aux banques à charte comme principal moyen de financer leurs exportations.

Les banques canadiennes ont commencé, il y a plus de cent ans, à s'établir un réseau international de succursales, de filiales et de bureaux de représentation pour se donner les contacts internationaux, les compétences et le savoir-faire local nécessaires pour faciliter les échanges entre exportateurs et importateurs.

Conformément à leur politique d'appui maximal des exportateurs canadiens, les banques offrent des services complets d'information et de documentation commerciale afin de faciliter les transactions dans un environnement international toujours plus complexe. Cet appui est particulièrement utile aux exportateurs qui recherchent de nouveaux marchés ou débouchés. Mettant à profit leurs réseaux internationaux, les banques canadiennes fournissent de l'information sur:

- les acheteurs, vendeurs et partenaires potentiels à l'étranger;
- les foires et missions commerciales, séminaires et expositions annoncés;
- les rapports et conseils sur le marché et sur la situation économique dans les pays étrangers;
- les arrangements de financement et de paiement;
- les rapports sur la solvabilité de clients étrangers;
- les services spécialisés offerts par les succursales, filiales, bureaux de représentation et sociétés affiliées des banques sur les marchés étrangers;
- les services de milliers de banques correspondantes de toutes les régions du monde.

Nos banques à charte peuvent fournir un certain nombre de techniques pour le financement des exportations, et aider l'exportateur à choisir le mécanisme de financement approprié.

1. Mécanismes de financement à court terme

Compte courant

C'est une méthode simple qui est utilisée pour une bonne partie de nos exportations aux États-Unis et dans les pays européens. L'exportateur et l'importateur prennent des dispositions pour que l'importateur règle ses dettes directement avec l'exportateur, à une date ultérieure spécifiée. Le vendeur finance la transaction avec ses fonds propres, en engageant toutes les liquidités excédentaires qu'il a jusqu'à ce qu'il soit remboursé par l'importateur.

Pour que l'exportateur puisse se faire immédiatement payer pour sa vente et qu'il n'ait pas à attendre de recevoir les fonds de l'acheteur étranger, un certain nombre de banques canadiennes achètent sans recours les acceptations de facturation de l'exportateur, sous réserve des exceptions normalement prévues pour un différend commercial, ou pour l'inexécution des termes et conditions du contrat d'assurance-crédit à l'exportation, le cas échéant. Ce service fonctionne comme suit:

Achats de comptes extérieurs à recevoir (acceptations de facturation)

Un exportateur peut convertir immédiatement ses comptes extérieurs à recevoir en paiement comptant en autorisant une banque à les acheter purement et simplement. La banque assume ainsi les risques commerciaux et politiques inhérents à la transaction. Elle se charge également de recouvrer le paiement du débiteur étranger, ce qui soulage l'exportateur de cette obligation.

L'achat, par la banque, des acceptations de facturation donne trois avantages à l'exportateur:

1. des liquidités immédiates;
2. une protection contre l'insolvabilité; et
3. des services de recouvrement.

Recouvrements

Les recouvrements d'effets englobent les traites et effets de commerce tirés sur l'importateur et accompagnés des documents commerciaux couvrant l'expédition des marchandises. (Les traites non accompagnées des documents d'expédition sont considérées comme des "recouvrements sans réserve").

L'exportateur envoie l'effet de commerce et les documents à l'importateur, par le biais de leurs banques respectives, pour le règlement final, dont la date dépend de l'échéance de l'effet. Si l'effet est tiré à vue, le paiement devrait être reçu lorsque les documents sont remis à l'importateur. Mais s'il s'agit d'un effet à terme, les documents sont remis contre l'acceptation de l'effet par l'importateur, et le paiement est exigible à la date d'échéance désignée. Avec ce type de recouvrement, l'exportateur consent un crédit à l'importateur, selon les termes d'échéance de l'effet. Dans certains cas, la banque peut elle aussi accorder un crédit préalable au paiement des traites acceptées, en les escomptant ou en les prenant en nantissement.

Crédits documentaires (lettre de crédit)

Le crédit documentaire, aussi appelé lettre de crédit commerciale (L/C) est un instrument ou une lettre qu'une banque émet, à la demande d'un importateur, en faveur d'un fournisseur/exportateur, dans le but de financer l'importation de produits ou de services.

En ouvrant le crédit documentaire au nom de l'importateur, la banque prête son nom à la transaction et s'engage par le fait même à payer le fournisseur, à la condition que les termes et conditions du crédit aient été respectés.

La banque qui ouvre la lettre de crédit donnera instruction à sa succursale ou à sa banque correspondante dans le pays de l'exportateur -- dans le cas d'exportations canadiennes, elle donnera instruction à une banque à charte canadienne -- d'effectuer le paiement au fournisseur/exportateur canadien à la condition que les documents que l'exportateur présente à la banque canadienne satisfassent aux termes et conditions précisés dans son crédit documentaire et que la banque canadienne soit assurée de la solvabilité de la banque étrangère.

a) Crédits documentaires à vue

Les traites tirées sur la banque de paiement peuvent être des traites à vue ou à terme. Un crédit documentaire réclamant une traite à vue signifie que l'exportateur est autorisé à recevoir les paiements à vue ou sur présentation de ses traites à la banque d'ouverture du

compte, une fois que les documents ont été examinés et jugés conformes.

b) Crédits documentaires à terme

Lorsque des crédits documentaires ont été tirés à terme, avec des prélèvements autorisés sur 30, 60 ou 90 jours ou sur des périodes plus longues, le vendeur des produits consent certaines conditions à l'acheteur. Les traites, qui sont les instruments réellement utilisés pour effectuer les prélèvements sont "acceptées" par la banque de l'importateur plutôt que "payées" sur présentation. Par conséquent, lorsque le bénéficiaire présente sa traite et ses documents à la banque de paiement, il ne s'attend pas à recevoir un paiement; il devient plutôt le détenteur d'une traite acceptée et payable dans, disons, 60 jours. Une telle traite devient alors une "acceptation bancaire" (terme qui désigne également d'autres instruments de dette à terme qu'il n'est pas nécessaire d'utiliser pour financer des transactions commerciales internationales); elle constitue un instrument négociable. Cet instrument peut habituellement être "escompté" par la banque, ce qui permet au bénéficiaire d'éliminer l'effet à recevoir et d'obtenir sans recours le paiement en espèces. L'acceptation bancaire et l'escompte subséquent d'une traite à terme, tirée sur un crédit documentaire couvrant une authentique transaction sur des produits ou des services offrent à l'exportateur, ou au détenteur subséquent, un moyen de financer des effets à recevoir à des taux concurrentiels, c'est-à-dire que ses effets à recevoir sont convertis en capital d'exploitation.

Types de crédits documentaires

Toutes les lettres de crédit sont irrévocables ou révoquables. Une lettre révoquable peut être modifiée ou annulée en tout temps sans que l'exportateur en soit préalablement avisé. Elle n'est émise que dans des cas spéciaux, habituellement entre sociétés affiliées. La lettre de crédit irrévocable ne peut être modifiée ou annulée sans le consentement de toutes les parties, y compris l'exportateur, la banque chargée de la négociation/du paiement/de l'acceptation, la banque d'émission et l'importateur.

Chacun de ces types de crédits documentaires peut comporter une échéance "à vue" ou "à terme". Les crédits à vue prévoient le paiement immédiat sur présentation des documents pertinents ou des traites, ou des deux. Les crédits à terme prévoient le paiement à la fin de la période spécifiée (par exemple 30, 60 ou 90 jours, ou plus) sur présentation des documents pertinents ou des traites, ou des deux. Les crédits à terme peuvent habituellement être "escomptés" (c'est-à-dire encaissés immédiatement à leur valeur réelle) dans toute banque à charte canadienne. Cet escompte se fait habituellement après l'acceptation des documents ou des traites, ou des deux.

Escompte des effets de commerce

Les banques à charte canadiennes fournissent à nos exportateurs, directement ou par l'entremise de filiales spécialisées dans le financement des exportations, un moyen de financer leurs effets à recevoir à court terme de l'étranger en escomptant (achetant) les effets de commerce et les billets à ordre payables aux exportateurs canadiens par leurs acheteurs étrangers.

Tel que mentionné sous la rubrique financement par "Compte courant", un certain nombre de banques à charte, en plus d'escompter les effets de commerce, achètent également des exportateurs canadiens leurs

effets reconnus à recevoir sur compte courant en escomptant les acceptations de factures commerciales établies pour les acheteurs de certains pays.

Les exportateurs canadiens peuvent améliorer leur marge d'autofinancement en optimisant l'utilisation des prêts d'exploitation pour leurs besoins quotidiens, en fixant dès le départ le coût de l'intérêt et en accroissant leur efficacité par l'établissement de lignes de crédit renouvelables pour les ventes courantes aux mêmes acheteurs.

2. Modalités de paiement à plus long terme

Les modalités de paiement à moyen terme couvrent habituellement une période maximale de 5 ans, et les modalités à long terme couvrent des périodes de remboursement allant de 5 à 15 ans. Dans la plupart des transactions à long terme, le risque pour les banques prêteuses sera le risque représenté par l'acheteur, par la banque de l'acheteur ou par une agence du gouvernement du pays de l'acheteur, ainsi que le risque politique de déstabilisation du gouvernement du pays de l'importateur. Les mécanismes de financement à plus long terme les plus souvent utilisés sont les suivants:

Forfaitage

Le forfaitage ou financement à forfait est une forme à moyen terme de crédit vendeur ou fournisseur qu'un certain nombre de banques canadiennes accordent: la banque achète des billets à ordre à moyen terme (venant à échéance dans cinq et, dans des cas spéciaux, dans sept ans) qu'un acheteur étranger émet à l'ordre de l'exportateur canadien. Le financement à forfait est garanti par la banque. La valeur des billets à ordre est escomptée à un taux fixe, de sorte que l'exportateur reçoit de l'argent comptant, après déduction de l'intérêt imputé ou remis. Ce financement est habituellement consenti avec une garantie de la banque de l'acheteur; les billets à ordre sont escomptés par la banque canadienne, sans recours de la part de l'exportateur.

L'exportateur canadien en bénéficie puisqu'il transmet à la banque canadienne les risques d'insolvabilité et de fluctuation de change. Il transforme ainsi une vente à crédit en une transaction au comptant; il peut recevoir un financement à taux fixe et incorporer le coût financier au prix du contrat, tout en éliminant bien des besoins de documentation.

Crédits-acheteurs

Le crédit-acheteur permet de financer une exportation sur le moyen ou le long terme; selon cette formule, les fonds sont prêtés directement à l'acheteur étranger. Ces crédits se prêtent habituellement aux grandes opérations de financement de biens d'équipement et à l'appui de projets clés en mains. Les crédits-acheteurs sont habituellement consentis sans recours de la part de l'exportateur puisque l'importateur établit une relation financière directe avec la banque prêteuse. La solvabilité d'un crédit-acheteur est fondée sur l'intégrité et sur la capacité financière de l'acheteur/importateur à rembourser, et elle peut être améliorée par la garantie du gouvernement, d'une agence gouvernementale, d'une banque nationale ou d'une banque commerciale du pays de l'emprunteur.

Lorsqu'elle analyse les crédits-acheteurs, la banque canadienne doit - comme elle le fait pour la plupart des formes de financement à l'exportation -, prendre en compte les risques économiques et politiques dans le

pays de l'acheteur, ainsi que les risques commerciaux associés à la transaction.

3. Exportation par crédit-bail

Les banques à charte canadiennes peuvent fournir des services d'exportation par crédit-bail par l'entremise de leurs succursales. Cette forme de financement commercial est habituellement utilisée par les exportateurs qui, de concert avec une société de crédit-bail, veulent se donner un avantage concurrentiel lorsque les régimes fiscaux de certains pays permettent de financer l'acquisition de biens d'équipement par l'importateur à un coût moindre que celui d'autres formes de financement commercial, ou lorsque des restrictions à l'importation empêchent l'acheteur d'acquies directement du matériel étranger. L'exportation par crédit-bail est habituellement un mode de financement à moyen et à long termes; selon les mécanismes utilisés, l'exportateur est payé au comptant pour le transfert de son titre de propriété à la société de crédit-bail et pour la livraison des biens d'équipement à l'acheteur.

4. Financement de projets

Le financement de projets garantit le remboursement à même les bénéfices que le projet devrait générer lorsqu'il deviendra opérationnel. Les actifs du projet peuvent servir de garantie, de sorte que les prêteurs n'ont essentiellement recours qu'aux actifs et qu'à la marge d'autofinancement du projet. Il y a bien des façons de structurer et d'obtenir des prêts pour des projets. Ces prêts, habituellement consentis à plus long terme, nécessitent de longues périodes de gestation et requièrent un financement innovateur. Les banques à charte canadiennes, par leurs divisions du commerce international et des banques marchandes, sont à l'avant-plan de la structuration de montages financiers à l'appui de projets, surtout dans les secteurs de l'extraction minière, de l'énergie, de la foresterie, du transport, des services d'utilité publique et du génie.

5. Financement par assurance-crédit à l'exportation

Les banques à charte canadiennes se joignent à la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pour financer les exportations canadiennes.

Des exportations données peuvent être couvertes par une assurance-crédit en demandant à l'exportateur, qui détient une police d'assurance de la SEE, de désigner comme bénéficiaire de cette police la banque qui fournit le financement.

Certaines banques canadiennes exploitent des filiales spécialisées dans le financement du commerce, qui utilisent la police d'assurance-crédit de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), laquelle assure à 90% les crédits à court et à moyen termes. Le service de financement des exportations de la banque assume le 10% de risque non assuré et fournit le financement. L'exportateur canadien pourrait potentiellement bénéficier d'une prime réduite (selon les facteurs de risque, puisque le financement par assurance-crédit n'est consenti que pour une transaction donnée). Ce financement peut permettre un prompt remboursement sans recours de la part de l'exportateur, et il améliore la marge d'autofinancement.

Les banques à charte canadiennes coopèrent avec la SEE pour financer les exportations de biens et de services d'équipement au moyen de prêts à moyen et à long termes consentis à des acheteurs étrangers. Dans ces cas, la SEE a pour rôle de fournir un financement de

sorte que le coût global du prêt puisse se comparer aux conditions offertes par les organismes étrangers de financement des exportations.

La SEE ne s'occupe habituellement ni de l'acompte ni du financement des dépenses locales. Ainsi, les banques à charte canadiennes fournissent ce financement sous forme de prêt distinct consenti à des termes et à des taux commerciaux concurrentiels. Par conséquent, l'acheteur étranger de produits canadiens peut obtenir un montage financier qui couvre tout le montant de la transaction.

La SEE fournit également un financement lorsque les besoins totaux, le risque de pays ou d'autres conditions applicables au pays ou au type de financement en cause ne peuvent pas être couverts par les services financiers privés. Lorsqu'il a été déterminé qu'une transaction peut se prêter à un financement de la SEE, la banque de l'exportateur, parfois en consortium avec d'autres banques canadiennes, se joindra à la SEE pour fournir ce financement.

La SEE peut garantir des portions du prêt à l'exportation consenti par les banques à charte canadiennes lorsque les risques politiques en cause dépassent les niveaux que les banques établissent elles-mêmes pour leurs prêts, ou lorsque des règlements du gouvernement canadien empêchent les banques de consentir de nouveaux prêts à des emprunteurs de pays donnés. Les principales considérations régissant la vente de produits et de services canadiens à l'étranger sont des facteurs commerciaux comme le prix, la technologie, la qualité des produits et des services, la capacité d'honorer les dates prévues pour la livraison et la réputation globale des produits et services canadiens. Si le financement associé à toute grande opération d'exportation est également important, ce sont ces autres facteurs qui sont essentiels à la réalisation de toute grande transaction avec l'étranger. Dans les premières étapes de la négociation, l'exportateur devrait obtenir, de sa banque et de la SEE, une "lettre d'intérêt" esquissant de façon préliminaire les modalités générales selon lesquelles elles seraient disposées à appuyer le financement de la vente. Pour les transactions plus importantes, il n'est pas rare que l'emprunteur, son gouvernement ou son banquier soit au fait de la forme et des conditions de financement qui seront retenues dans le montage final.

B. La Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne qui a pour but de faciliter et de développer le commerce d'exportation du Canada. La SEE exécute son mandat en fournissant des services d'assurance, de garantie et de financement qui, conjugués à l'offre de conseils et à l'organisation de montages financiers, renforcent la compétitivité internationale des entreprises qui vendent des biens et des services canadiens.

1. Assurance-crédit à l'exportation et assurance-investissement

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 les critères de la SEE et les prescriptions de teneur canadienne sont respectés. L'exportateur peut protéger ses ventes de produits généraux et de services par une assurance-crédit à court terme, 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 obligations de l'exportateur en vertu de la police à cette banque ou institution financière.

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

i) Assurance du chiffre d'affaires global (court terme)

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'exportateur doit assurer toutes ses ventes à l'étranger, sauf s'il en a été exempté par la SEE.

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-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis

L'assurance-risque commercial (petite entreprise) assure les petits exportateurs (ventes annuelles d'au plus 5 millions \$ CAN) aux États-Unis contre des risques commerciaux spécifiés. L'exportateur doit assurer toutes ses ventes aux États-Unis sauf s'il en a été exempté par la SEE.

L'assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis

L'assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis assure les plus gros exportateurs aux États-Unis contre certains risques commerciaux spécifiques. L'exportateur peut choisir une franchise en échange d'un taux de prime moins élevé. L'exportateur doit assurer toutes ses ventes aux États-Unis sauf s'il en a été exempté par la SEE.

L'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac

L'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac couvre les ventes à des gouvernements étrangers et les ventes à des acheteurs privés faites en vertu de lettres de crédit irrévocables. La police à court terme couvre les ventes pour une période maximale de 360 jours. La SEE assure 100% des risques politiques et 95% des risques commerciaux en vertu de ce programme.

ii) Assurance-opérations individuelles (moyen terme), assurance et garanties d'investissement:

L'assurance et les garanties couvrent des opérations individuelles. En voici les principales variantes:

L'assurance-opération individuelle

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

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-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. Elle assure également contre l'appel justifié attribuable à des risques spécifiés sur lesquels l'exportateur n'a aucun contrôle.

Assurance-caution de soumission

L'assurance-caution de soumission assure l'exportateur contre l'appel injustifié, par l'acheteur étranger, d'une lettre de crédit irrévocable (LCI) ou d'une lettre de garantie que la banque de l'exportateur a émise au nom de celui-ci. Elle assure également contre l'appel justifié attribuable à des risques spécifiés sur lesquels l'exportateur n'a aucun contrôle.

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.

L'assurance-opération individuelle pour les sous-traitants

L'assurance-opération individuelle pour les sous-traitants assure les sociétés canadiennes qui agissent comme sous-traitants d'exportateurs canadiens. L'assurance protège contre le non-paiement par l'export-

tateur canadien (risques au pays) et contre le non-paiement par l'acheteur étranger qui rend l'exportateur canadien incapable de payer (risques à l'étranger).

L'assurance-matériel (risque politique)

L'assurance-matériel (risque politique) protège le matériel qu'un exportateur canadien maintient sur le site d'un contrat à l'étranger contre la perte résultant d'une expropriation, d'une guerre ou d'hostilités, de l'incapacité à réexporter le matériel ou d'un dommage attribuable à des événements politiques.

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. Il doit s'agir d'un nouvel investissement, qui offre des retombées économiques au Canada et dans le pays hôte.

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.

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 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 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 le compte d'un exportateur canadien à titre de caution de soumission.

La garantie à moyen terme pour les produits agricoles

La garantie à moyen terme pour les produits agricoles fournit une garantie inconditionnelle aux banques et aux autres institutions financières qui financent des produits agricoles et ce, pour une durée maximale de 3 ans. Ce soutien n'est accordé que pour contrebalancer des facilités offertes par des concurrents bénéficiant d'un soutien public.

2. 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 six 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.

Le protocole

Le protocole est un mémorandum d'entente conclu entre la SEE et un client étranger. Par un protocole de crédit fournisseur, la SEE offre d'envisager l'achat de billets à ordre émis au nom d'un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par une institution financière d'un gouvernement étranger. En vertu du protocole de crédit fournisseur, la SEE accorde un prêt à un acheteur/emprunteur étranger ou à une institution financière pour le compte de l'acheteur.

Le crédit spécial

Le crédit spécial est une variante particulière de l'accord de financement; il est offert directement à des entités canadiennes. Les transactions admissibles sont celles pour lesquelles des produits sont achetés au Canada par un acheteur canadien qui:

- i) louera ces produits à une autre personne qui les utilisera en permanence à l'extérieur du Canada, ou
- ii) qui utilisera lui-même ces produits en permanence à l'extérieur du Canada.

Pour l'offre de crédits spéciaux à des sociétés canadiennes, la SEE appliquera les critères qu'elle utilise normalement pour ses prêts.

La garantie sur prêt

Une garantie sur prêt 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

Directeur général 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
Télécopieur: (514) 878-9891

Région de l'Atlantique

Directeur général de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building, bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2L1
Tél.: (902) 429-0426
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario

Directeur général 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

Bureau du district de London
Directeur du bureau du district de London
451, rue Talbot, suite 303
London (Ontario)
N6A 3S5
Tél.: (519) 679-6523
Télécopieur: (519) 679-4483

Bureau du District d'Ottawa
Société pour l'Expansion des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél.: (613) 598-2992
Télécopieur: (613) 237-2692

Région des Prairies et du Nord

Directeur général de la région des Prairies et du Nord
Société pour l'Expansion des exportations
Bow Valley Square III
Suite 2140
255th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél.: (403) 294-0928
Télécopieur: (403) 294-1133

Bureau du district du Manitoba et de la Saskatchewan
Société pour l'Expansion des exportations
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél.: (204) 943-3938
Télécopieur: (204) 983-2187

Région de la Colombie-Britannique et du Yukon

Directeur général de la région de la Colombie-Britannique et du Yukon
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
Télex: 045-4223
Télécopieur: (604) 688-3710

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 90 pays en développement, en Asie, en Afrique, aux Antilles et en Amérique latine. Au cours de l'exercice 1988-1989, l'aide publique au développement accordée par le Canada devrait atteindre 2,9 milliards de dollars.

Les fonds octroyés par l'ACDI sont répartis en parts égales entre le Programme de partenariat et le Programme des initiatives nationales. Le Programme de partenariat évolue en grande partie selon les initiatives des nombreux partenaires canadiennes et internationaux du gouvernement en matière de développement, tels que les organisations multilatérales, le milieu des affaires et les organisations non gouvernementales (ONG). Le Programme des initiatives nationales comprend l'aide bilatérale et d'autres contributions à des projets de développement que le gouvernement a décidé de lancer.

1. Le programme de partenariat

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 aux institutions de développement; elles sont donc libres de prêter ces fonds 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 substantielle 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, pour sa part, "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 35% de l'ensemble de son aide publique au développement.

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

Le programme de coopération industrielle

L'ACDI gère également un programme de coopération industrielle dont le budget s'établit à 51 millions de dollars pour l'exercice 1988-1989.

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.

2. Le programme des initiatives nationales

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 pour la construction d'importantes installations. 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.

L'aide-programme et les lignes de crédit

L'aide peut également être moins localisée et prendre la forme de l'aide relative aux programmes et de lignes de crédit. L'aide relative aux programmes fournit au gouvernement d'un pays bénéficiaire les biens nécessaires pour appuyer divers projets de développement. Une ligne de crédit générale permet aux pays bénéficiaires d'acheter à des fournisseurs canadiens une vaste gamme d'équipements et de services répondant à leurs objectifs prioritaires en matière de développement.

Les programmes sectoriels

L'aide sectorielle fournit de l'équipement et des services dans les grands domaines de compétence du Canada, tels que 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

A 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.

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, surtout aux institutions spécialisées des Nations Unies ou aux organisations non gouvernementales (ONG).

L'aide alimentaire bilatérale et multilatérale

L'aide alimentaire vise à apaiser la faim et elle peut être utilisée à diverses fins de développement: notamment à faire en sorte que l'aide alimentaire soit acheminée aux groupes vulnérables sur le plan de

l'alimentation, créer des emplois, fournir de l'aide alimentaire d'urgence, générer des fonds aux fins de développement de l'agriculture et assurer un soutien à la balance des paiements des pays bénéficiaires.

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).

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 contributions de nature bilatérale sont contrôlées par l'ACDI, qui conclut des accords directement avec les pays en développement visés.

A quelques exceptions près, l'approvisionnement des projets d'assistance gérés par des Canadiens est assuré par Approvisionnements et Services Canada. L'approvisionnement des projets d'assistance gérés par les pays bénéficiaires est assuré par ces derniers. Toutefois, dans ces cas-là, les entreprises canadiennes ne sont pas tenues de contacter chaque pays en développement en cause, il suffit qu'elles se fassent inscrire en s'adressant à ASC.

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
Approvisionnements et Services Canada
11, avenue Laurier
Place du Portage, 4B3
Hull (Québec)
K1A 0S5
Téléphone: (819) 956-3444*

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

*Section du transport outre-mer
Direction des produits de consommation et de la gestion des transports
Approvisionnements et Services Canada
Place du Portage, 8B3
Hull (Québec)
K1A 0S5
Téléphone: (819) 994-0071*

En outre, les experts-conseils, les entrepreneurs, les spécialistes de l'intégration de la femme dans le développement et les maisons de commerce devraient s'inscrire en s'adressant à la:

*Division des 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
Téléphone: (819) 997-7775*

** Actuellement, l'ACDI applique, dans ses politiques et dans ses programmes, les principes énoncés dans la nouvelle stratégie du gouvernement en matière d'aide publique au développement. Par conséquent, nous conseillons aux entreprises de s'adresser directement à l'ACDI pour s'enquérir de tout changement pouvant être apporté aux politiques et aux programmes indiqués plus haut. Il est possible de se procurer des exemplaires de la nouvelle stratégie intitulée, Partageons notre avenir, auprès de la Direction générale des affaires publiques, ACDI, 200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4, en composant le (819) 997-6100.*

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 institutions 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 1987 les contributions versées se sont chiffrées à 465 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. 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 plus loin à 4. Renseignements particuliers sur chaque banque.

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%.

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.

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 publiques 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.

Les deux tableaux suivants expliquent 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'AGENCE D'EXÉCUTION	PAR LA BANQUE
<i>Étape n° 1</i>	<i>Étape n° 2</i>
Prépare: - la description de la nature des travaux - le processus de sélection - la liste succincte des entreprises qualifiées	Étudie et approuve: - l'ampleur des travaux - la description des travaux - les processus de sélection - la liste des entreprises admissibles*
<i>Étape n° 3</i>	<i>Étape n° 4</i>
- 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	Étudie et approuve: - l'évaluation technique de la proposition - l'ébauche finale du contrat - le calendrier de mise en oeuvre
<i>Étape n° 5</i>	<i>Étape n° 6</i>
- signe le contrat final - l'entreprise met en oeuvre les travaux - fait des rapports à la banque sur l'état d'avancement des travaux	- évalue les travaux des experts-conseils pour usage interne

* 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 rares, les emprunteurs les plus pauvres délèguent ce rôle à une banque lorsqu'ils décident que cette dernière est mieux en mesure de l'assumer.

TABLEAU II: 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'AGENCE D'EXÉCUTION	PAR LA BANQUE
1. Discute des besoins de financement, de la répartition des lots à acheter et des modalités générales avec 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.
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*.	4. Approuve les documents d'appel d'offres et les modalités de présélection.
5. Présélectionne les soumissionnaires éventuels pour les travaux de génie civil et le matériel principal le cas échéant*.	6. Examine et approuve les résultats de la présélection.
7. Passe des annonces dans les médias jouissant d'une audience internationale dont le <i>Development Business</i> , 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.	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.
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 la recommandation 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.

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

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 *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.

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 recomman-

dations 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 oeuvre du projet

Bien que l'emprunteur soit responsable de la mise en oeuvre 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 oeuvre 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 bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui figurent dans la Section III, sont utiles aussi à cet égard et permettent d'identifier aussi d'autres compagnies avec lesquelles des exportateurs pourraient collaborer pour des 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.

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, 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 295\$ 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 oeuvre 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. 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 151 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, l'Asie et le Pacifique Sud, 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.

La Banque offre un service de souscription permettant de recevoir avis et fiches techniques sur les projets qu'elle finance. Ce service coûte 250\$ US et peut être obtenu en écrivant au distributeur canadien des publications de la Banque Mondiale:

*The World Bank's International
Business Opportunities Service
a/s Le Diffuseur
C.P. 85, 1501 rue Ampère
Boucherville, Québec J4B 5E6*

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

*Banque mondiale
Le Centre DACON
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 de recrutement international
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 3 milliards de dollars US. 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)*

Le Groupe de la Banque africaine de développement

Le Groupe de la Banque africaine de développement comprend la Banque africaine de développement (BAD), le Fonds africain de développement (FAD) et le Fonds spécial du Nigéria (Nigeria Trust Funds (NTF)).

Le siège social du Groupe est situé à Abidjan en Côte d'Ivoire. Les bureaux régionaux sont situés à Yaoundé, Harare, Rabat, Addis Abeba, Nairobi, Conakry et Londres.

La BAD compte 50 états membres africains et 21 états membres non-africains dont le Canada.

Depuis 1973, le Canada a contribué au Fonds africain de développement qui prête des fonds à taux d'intérêt minimes à ses membres les plus pauvres alors que la BAD offre des prêts à des taux s'approchant des taux commerciaux.

Le Canada se situe, à l'égal de la France, au quatrième rang des donateurs à la BAD après les États-Unis, le Japon et l'Allemagne.

Les entreprises canadiennes peuvent soumissionner les projets financés par le Groupe de la Banque africaine de développement. Les prévisions de prêts pour la période de 5 années qui courent de 1987 à 1991 se chiffrent à 5,65 milliards d'unités de compte de la BAD.

(1 UCB=1,68\$ CAN)

Le programme tri-annuel (1988-1990) de débours du Fonds est évalué à 2,22 milliards d'unités de compte du Fonds (1 UCF=1,54\$ CAN).

Les secteurs prioritaires de la BAD sont par ordre décroissant d'importance: l'agriculture, l'industrie, les services publics, le transport, la santé et l'éducation. Les priorités du Fonds sont par ailleurs l'agriculture, les services publics, l'éducation, la santé, le transport et l'industrie.

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. 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, l'Asie et le Pacifique Sud. 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 Wildey
St. Michael, Barbados, W.I.*

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

*Division commerciale
Haut-Commissariat
P.O. Box 404
Commonwealth Development Corporation Building
Culoden 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'embauche 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'embauche 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 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: CANANUN 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

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. À cette époque des programmes d'aide arabe étaient déjà en place. Le Koweït avait créé en 1961 un Fonds d'aide pour le développement économique des pays arabes (FKDEA) 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). Au 31 décembre 1986, les engagements et déboursés totaux de 14 institutions d'aide de l'OPEP étaient respectivement de 30,7 et 21,8 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.

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 (FODI), 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 au 31 décembre 1986, sont les suivantes:

Nom	Type	Siège	Capital autorisé (Millions de \$ US)	Prêts totaux accordés
Fonds du Koweït pour le développement économique arabe	Institution nationale	Koweït	6841	4254
Fonds saoudien de développement	Institution nationale	Riyad	6667	4486
Fonds de l'OPEP pour le développement international	Institution multilatérale mixte	Vienne	3435	3207
Fonds arabe pour le développement économique et social	Institution multilatérale arabe	Koweït	2737	2802
Banque islamique de développement extérieur	Institution multilatérale mixte	Djeddah	2415	6223
Fonds iraquien pour le développement	Institution nationale	Bagdâd	1125	845
Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique	Institution multilatérale arabe	Khartoum	1048	995
Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe	Institution nationale	Abou Dhabi	545	1169

Parmi les autres institutions arabes, citons la Banque libyenne arabe du commerce extérieur, le Fonds islamique de solidarité, le Fonds monétaire arabe, l'Autorité arabe pour le développement et l'investissement agricoles et le Fonds arabe pour l'assistance technique aux pays africains et arabes.

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. En janvier 1986, les huit principales institutions arabes avaient conclu conjointement avec des institutions multilatérales et des membres de l'OCDE quelques 1729 projets dans 99 pays en développement. Parmi les 14 membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE, le Canada se situe au troisième rang, derrière la République fédérale

d'Allemagne et la France, pour ce qui est du nombre de projets de cofinancement entrepris avec les fonds arabes. Au cours des dernières années, l'ACDI a collaboré avec les donateurs arabes à plus de 45 projets dans plusieurs pays d'Asie, d'Afrique, d'Amérique latine et des Antilles. Ces projets totalisent plus de 8 milliards de dollars américains et représentent environ 1 milliard de dollars en aide publique au développement (APD) bilatérale canadienne. La plupart de ces projets visent surtout les secteurs de l'agriculture, de l'infrastructure, de l'énergie 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 du Koweït pour le développement économique arabe	Tous les pays en développement
Fonds saoudien de développement	Tous les pays en développement
Fonds de l'OPEP pour le développement international	Tous les pays en développement
Fonds arabe pour le développement économique et social	Pays arabes, Asie, Afrique
Banque islamique de développement	États islamiques, Afrique, Asie
Fonds iraquien pour le développement extérieur	Pays arabes, Afrique, Asie
Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique	Pays africains non arabes
Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe	Pays arabes, Asie, Afrique

Répartition sectorielle de l'aide au développement

Jusqu'à présent, les fonds arabes ont été consacrés en priorité aux projets hydro-électriques, aux transports et télécommunications, à l'agriculture et à l'industrie et les mines. Le fonds du Koweït, le fonds saoudien et le fonds de l'OPEP ont été les principaux donateurs arabes pour les projets hydro-électriques. Concernant les secteurs transports et télécommunications et agriculture, les fonds du Koweït et de l'Arabie Saoudite, de même que le FADES ont dominé. Pour les projets dans le domaine de l'industrie et des mines, les principaux bailleurs de fonds arabes ont été le fonds du Koweït et la Banque islamique de développement.

Secteur	Financement total au 31 déc. 1986 (% du total) (en milliards de \$ US)		Principales institutions financières
	5.0	29.2	
Transports et télécommunications	5.0	29.2	Fonds du Koweït Fonds saoudien Fonds arabe
Énergie	3.7	21.6	Fonds du Koweït Fonds saoudien Fonds de l'OPEP
Agriculture et agro-industrie	3.7	21.6	Fonds saoudien Fonds du Koweït Fonds arabe
Industrie et mines	2.9	17.0	Fonds du Koweït Banque islamique de développement
Adduction d'eau et assainissement	0.9	5.3	Fonds saoudien Fonds du Koweït Fonds arabe
Éducation, santé et aide générale	0.9	5.3	Fonds saoudien Banque islamique de développement Fonds de l'OPEP
Total	17.1	100%	

Adresses des Fonds arabes

Fonds d'Abou Dhabi pour le développement économique arabe

C.P. 814
Abou Dhabi (Émirats arabes unis)
Tél.: 725800
Télex: 22287 FUND EM
FAX: (009712) 728-890
Câble: FUND
Directeur-général: S.E. Mr. Nasser Al Nowais

Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique

C.P. 2640
Khartoum (Soudan)
Tél.: 73645, 73646, 73647, 74709, 70498
Télex: 22248 ou 22739 BADEA SD
Câble: BADEA - Khartoum
Président et directeur général: S.E. Dr. Chedli Ayari

Fonds arabe pour le développement économique et social

C.P. 21923
SAFAT 13080
Koweït (Koweït)
Tél.: 245-1580, 245-1588, 245-3120, 245-3128
Télex: INMARABI 22143KT, 22153KT, 23265KT
Câble: INMARABI, KUWAIT
Président et directeur général: S.E. Mr. Abdlatif Yousef Al-Hamad

Fonds iraquien pour le développement extérieur

Ministère de la planification
C.P. 2257
Bagdad (Iraq)
Tél.: 37161
Télex: 212651 IFED IK
Câble: IRAQI FUND
Président: S.E. Dr. Faik Ali Abdul Rassol

Banque islamique de développement

C.P. 5925
Jeddah 21432, Arabie Saoudite
Tél.: 636-1400
Télex: 601137 ou 601407 ISDB J
Câble: BANKISLAMI-JEDDAH
Président: S.E. Dr. Ahmad Mohammed Ali

Fonds du Koweït pour le développement économique arabe

C.P. 2921
13030 SAFAT, Koweït (Koweït)
Tél.: 246-8800
Télex: 22025 ALSUNDUK; 22613 ou 22904 KFAEDKT
Câble: ALSUNDUK - KUWAIT
Directeur-général: S.E. Mr. Bader Al-Humaidhi

Fonds de l'OPEP pour le développement international

C.P. 995 A-1011
Vienne (Autriche)
Tél.: 51564-0
Télex: 1-31734 ou 1-34831 FUND A
Câble: OPECFUND
Directeur-général: S.E. Dr. Seyyid Abdulai

Fonds saoudien de développement

C.P. 1887
Riyadh 11441, Arabie Saoudite
Tél.: 464-0292, 464-1094
Télex: 201744 ou 201145 SUNDOQ SJ
Câble: SUNDOQ SJ
Vice-président et administrateur délégué: S.E. Mr. Mohammed Al-Sugair

Contacts

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

Conseiller principal de politiques
Direction de la coordination et développement des Politiques
12ième étage
Agence canadienne de développement international (ACDI)
200 Promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Tél.: (819) 997-0932
Télex: 053-4140
FAX: CIDA HULL 819-953-5469

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, Édifice de la Confédération
Tour ouest
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 5T7
Tél.: (709) 576-2781
Télex: 016-4949*

2. Île-du-Prince-Édouard

L'Agence de développement de l'I.-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
Fax: (902) 566-4030*

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 Industry, Trade and
Technology
1800 Argyle Street
P.O. Box 5199
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2R7
Tél.: (902) 424-4242
Fax: (902) 424-5739*

4. Nouveau-Brunswick

Le Programme d'aide aux entreprises du ministère du Commerce et de la Technologie 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 de la Technologie
Gouvernement du Nouveau-Brunswick
C.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H1 Tél.: (506) 453-2875
Fax: (506) 454-8410*

5. Québec

Le ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique encourage et soutient les activités d'exportation des entreprises québécoises.

Le programme d'Aide à la Promotion des Exportations (APEX)

Le programme d'Aide à la Promotion des Exportations (APEX) offre une aide technique et financière en vertu des 6 volets suivants:

- APEX-MISSION INDIVIDUELLE aide l'entreprise à réaliser une mission commerciale pour prospecter un nouveau marché extérieur ou la négociation et la conclusion d'un accord industriel. L'aide peut couvrir le coût de transport et une partie des frais de séjour et d'interprétation.
- APEX-EXPOSITION permet à l'entreprise de participer, à titre d'exposant, à des salons, foires ou autre événement à caractère commercial ayant lieu en dehors du Canada. L'aide peut couvrir le coût de transport et une partie des frais de location d'espace, d'interprétation et de publicité.
- APEX-ÉTUDES ET STRATÉGIES permet de réaliser une étude de marché et de préparer une stratégie de marketing. L'aide offerte couvre 50% des frais d'honoraires d'un expert-conseil.
- APEX-ADAPTATION AU MARCHÉ permet à l'entreprise d'adapter sa documentation publicitaire, catalogues ou fiches techniques à un nouveau marché et de faire homologuer ses produits. L'aide peut couvrir une partie des frais de production et de traduction de la documentation et 50% des frais d'homologation.
- APEX-PRÉPARATION DE SOUMISSIONS permet à une entreprise de faire préparer par un expert-conseil, une soumission visant à répondre à un appel d'offres sur un marché extérieur. L'aide couvre 50% des honoraires de l'expert.
- APEX-EMPLOI permet à l'entreprise d'embaucher au Québec, une personne spécialiste affectée exclusivement à la commercialisation de ses produits ou services sur les marchés étrangers. Le ministère partage 60% du salaire de l'employé(e) la première année et 40% de son salaire la seconde année.

Le programme ACTIM-MCEDT

Ce programme de coopération Québec-France permet aux P.M.E. québécoises et françaises de trouver un partenaire outre-Atlantique pour conclure un accord industriel (fabrication sous licence, achat ou vente de

savoir-faire, exploitation d'un procédé, entreprises en coparticipation). Il prévoit la préparation d'un programme de contacts et visites, l'organisation du séjour et la prise en charge d'une large part des frais de voyage et de séjour.

L'accueil d'acheteurs étrangers

Aide technique et financière visant à faciliter la venue au Québec d'acheteurs étrangers afin d'orienter leurs achats de biens, services ou technologies vers le Québec. Le ministère fournit le titre de transport au visiteur et peut assurer l'encadrement des visites auprès d'industriels québécois. Pour renseignements:

*Place Mercantile
770, rue Sherbrooke ouest
6e étage
Montréal (Québec)
H3A 1G1
Tél.: (514) 873-5575*

*Bureau régional de Québec
875, rue Grande Allée est
Edifice "H", 4e étage
Québec (Québec)
G1R 4Y8
Tél.: (418) 649-2321*

La Société de développement industriel du Québec offre également des programmes d'aide à l'exportation.

Crédit d'implantation

La SDI, par ce programme, aide la PME à s'établir sur des marchés nouveaux hors Québec en offrant à l'entreprise de partager les risques par le prêt participatif: prêt non garanti pour 8 ans, intérêt au taux du marché, déboursement au cours de la période d'implantation, montant pouvant atteindre 50% des dépenses admissibles sans excéder le moindre d'un million de \$ par entreprise.

Le financement des exportations

Support financier de la SDI pour des transactions d'exportations de l'entreprise hors Québec, offerte sous forme de garantie de paiement ou de remboursement d'un engagement financier sujet à des honoraires annuels pour le risque encouru ou prêt au taux du marché plus une compensation pour le risque encouru.

La formation de consortium

La SDI facilite la formation de consortium d'exportation par l'acquisition d'actions, prêt convertible en actions, avance d'actionnaires, garantie non solidaire du paiement ou du remboursement d'un engagement financier. Pour renseignements:

*SDI-EXPORTATION
Place Mercantile
770, rue Sherbrooke ouest
9e étage
Montréal (Québec)
H3A 1G1
Tél.: (514) 873-4375*

*SDI-EXPORTATION
1126, chemin Saint-Louis
Bureau 700
Québec(Québec)
G1S 1E5
Tél.: (418) 643-5172*

6. Ontario

Des prêts d'au plus 50 000\$ peuvent être consentis sur une période de 12 mois pour couvrir jusqu'à 50% des frais admissibles subis au titre de projets internationaux d'équipement. Des prêts sont consentis pour les études de préfaisabilité, 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
56 Wellesley Street East
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M6A 2E7
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) 965-4622*

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 rencontrer 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
4th Floor, 155 Carlton Street,
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3H8
Tél.: (204) 945-2466*

8. Saskatchewan

Le ministère du Commerce et des Investissements de la Saskatchewan administre le "Trade Opportunities Program" qui vise à encourager les exportations et à former des spécialistes en marketing international.

Le programme couvre 50 % du salaire et les frais de voyage d'un diplômé embauché pour promouvoir les exportations. Ces frais sont couverts respectivement jusqu'à concurrence de \$13 000 et \$5 000 par année pour une période de deux ans. Pour plus d'information contacter:

*Department of Trade and Investment
Trade Programs Branch
3rd Floor, Bank of Montreal Building
2103 - 11th Avenue
Regina (Saskatchewan)
S4P 3V7
Tél.: (306) 787-2237
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 40%. Les frais de transport, y compris les frais de déplacement des acheteurs étrangers, sont également partagés à raison de 40% 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 préfaisabilité 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
Business Finance Development Branch
12th Floor, Sterling Place
9940-106 Street
Edmonton, Alberta
T5K 2P6
Tél.: (403) 427-3300
Télex: 037-42815*

10. Colombie-Britannique

Le ministère du Développement économique 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 admissible 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 Economic Development
P.O. Box 19
750 Pacific boulevard South
Vancouver, British Columbia
V6B 2E7
Tél.: (604) 660-4567
Télex: 04-55459
Fax: (604) 660-3917*

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

Depuis le 1er avril 1987, le Programme des projets de promotion s'est fusionné au Programme de dévelop-

pement des marchés d'exportation, sous le nom de PDME. Les accords actuels qui lient les entreprises en vertu des anciens programmes seront honorés jusqu'à leur date d'expiration.

Le PDME révisé vise à améliorer la performance commerciale internationale du Canada tout en stimulant l'économie canadienne par l'entremise d'une hausse de la production et du nombre d'emplois. Le PDME, en accord avec les stratégies industrielles et internationales de marketing du gouvernement, donne l'occasion aux entreprises canadiennes d'entreprendre de nouvelles activités d'exportation, souvent risquées, qu'elles ne voudraient ou ne pourraient entreprendre de leur propre initiative.

Le PDME aide financièrement les entreprises canadiennes qui désirent participer à divers genres d'activités de promotion commerciale internationale et d'exportation. Le Programme couvre les projets mis en marche par l'industrie et les projets parrainés par le gouvernement auxquels les entreprises participent sur invitation. Le PDME est conçu en vue d'aider les entreprises, peu importe leur taille.

Le PDME offre de l'aide financière aux participants et aux requérants pour les activités de marketing à l'exportation suivantes:

Activités parrainées par le gouvernement

- Les **missions commerciales** à l'extérieur du Canada et celles qui sont destinées aux entreprises et aux représentants qui viennent au Canada ou aux foires-expositions où la participation des entreprises canadiennes est importante.
- Les **foires commerciales** à l'étranger qui s'adressent à des secteurs industriels précis ou à des genres de produits précis. Les participants à des foires commerciales parrainées par le gouvernement versent des droits de participation.

Activités mises en marche par l'industrie

- La participation à des **foires commerciales** reconnues à l'extérieur du Canada.
- Les **visites** à l'extérieur du Canada afin de chercher des marchés, et les visites d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé.
- Les **soumissions pour un projet** ou la préparation d'une proposition à l'étape pré-contractuelle, touchant des projets précis à l'extérieur du Canada qui donnent lieu à de la concurrence internationale et à des procédures formelles de présentation d'une soumission. Elles couvrent l'approvisionnement en biens et services canadiens de projets de toute première importance, y compris des services de consultants, des ingénieurs, de la construction et du matériel.
- La création de **consortiums d'exportation** pour les entreprises qui seraient mieux aptes à exploiter leurs occasions d'exportation si elles joignaient leurs ressources et partageaient les frais et les risques avec d'autres entreprises.
- La création de **bureaux de ventes permanents à l'étranger** (sauf aux É.-U.) afin d'entreprendre des efforts de marketing soutenus à l'extérieur du Canada.
- Les **activités spéciales** dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche pour des organisations, commissions et offices de commercialisation (au bénéfice de leurs membres) sans but lucratif et ne pratiquant pas la vente. Les activités comprennent la participation à des foires commer-

ciales, à des visites, à des essais techniques, à des démonstrations de produits, à des colloques et de la formation, et à la promotion de marchandise.

L'aide accordée par le PDME dans le cadre des activités mises en marche par l'industrie est remboursable si vous réalisez des ventes à l'exportation.

Les demandes doivent être présentées avant d'entreprendre l'activité.

Le MAE a publié le **Guide du PDME**, qui décrit les divers critères d'admissibilité applicables aux participants, aux requérants et aux activités possibles. Le Guide décrit également la façon de présenter une demande en vue d'obtenir de l'aide pour des activités de marketing à l'exportation mises en marche par l'industrie. Si vous désirez un exemplaire du Guide et du formulaire de demande PDME pertinent, communiquez avec InfoExport (1-800-267-8376), du MAE, ou avec le bureau du MEIR le plus près.

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) 661-2220
Télex: 04-51191

Manitoba

330 Portage Avenue
8th Floor
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Tél.: (204) 949-4090
Télex: 07-57624

Nouveau-Brunswick
Place de l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9

Tél.: (506) 857-4611
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) 772-4866
Télex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

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

Tél.: (902) 426-3458
Télex: 019-22525

Ontario

Dominion Public
1 Front Street West
4th Floor
Toronto (Ontario)
M5J 1A4

Tél.: (416) 973-5000
Télex: 065-24378

Île-du-Prince-Édouard

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

Tél.: (902) 566-7410
Télex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
Pièce 3709
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Tél.: (514) 283-5938
Télex: 055-60768

Saskatchewan

6th Floor
105-21st Street
Saskatoon
(Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél.: (306) 975-4318
Télex: 074-2742
Territoires du Nord-Ouest
P.O. Bag 6100
Precambrian Building
Yellowknife
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0

Tél.: (403) 920-8568 ou 8569

Yukon

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

Tél.: (403) 668-4655

3. 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 (BTCE)
Tél.: 1-800-267-8376 (en C.B., 112-800-267-8376) ou 993-6435 (appels locaux seulement)
Direction du financement des exportations, des projets d'immobilisation et des maisons de commerce (TPF)
Tél.: (613) 996-7155

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 (PNC)
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 avec le Japon (PNJ)
Tél.: (613) 995-1281
(Japon)
Tél.: (613) 996-5546

Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud (PST)

Tél.: (613) 996-0917
(pays de l'ANASE, Afghanistan, Inde, Népal, Pakistan, Birmanie, Bangladesh, Sri Lanka, Australie, Nouvelle-Zélande, Pacifique Sud)

Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT)
Tél.: (613) 996-2858

Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis (UTD)
Tél.: (613) 993-5726

Direction de l'expansion du commerce - Europe de l'Ouest (RWR)
Tél.: (613) 995-8269

4. Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor
Ottawa, Ontario
K1A0S6
Tél.: (613) 996-0034
Télex: 053-4359

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20025552 2

DOCS

CA1 EA 88I52 FRE

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

43249200



60984 81800