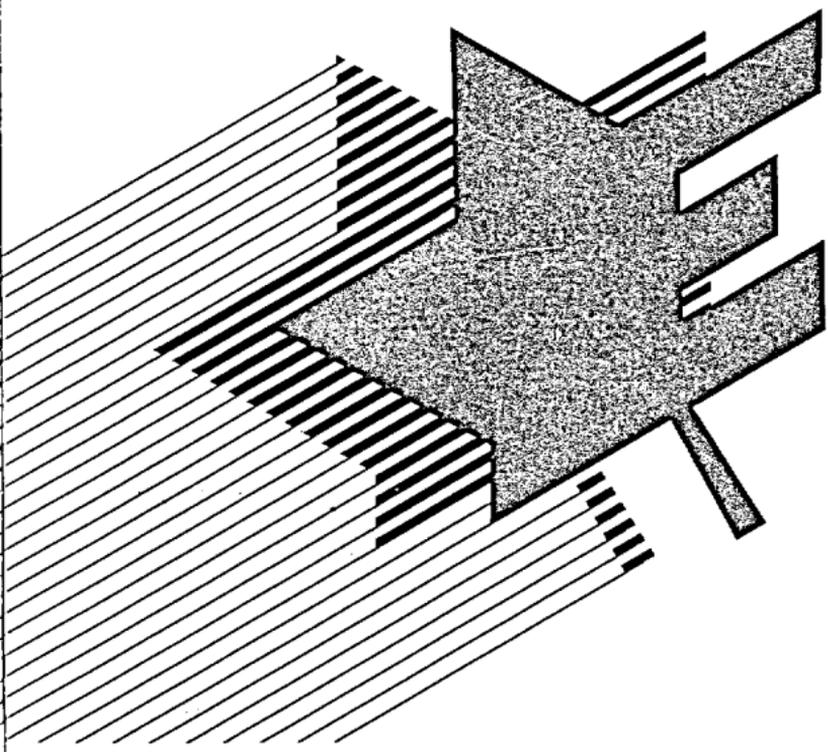
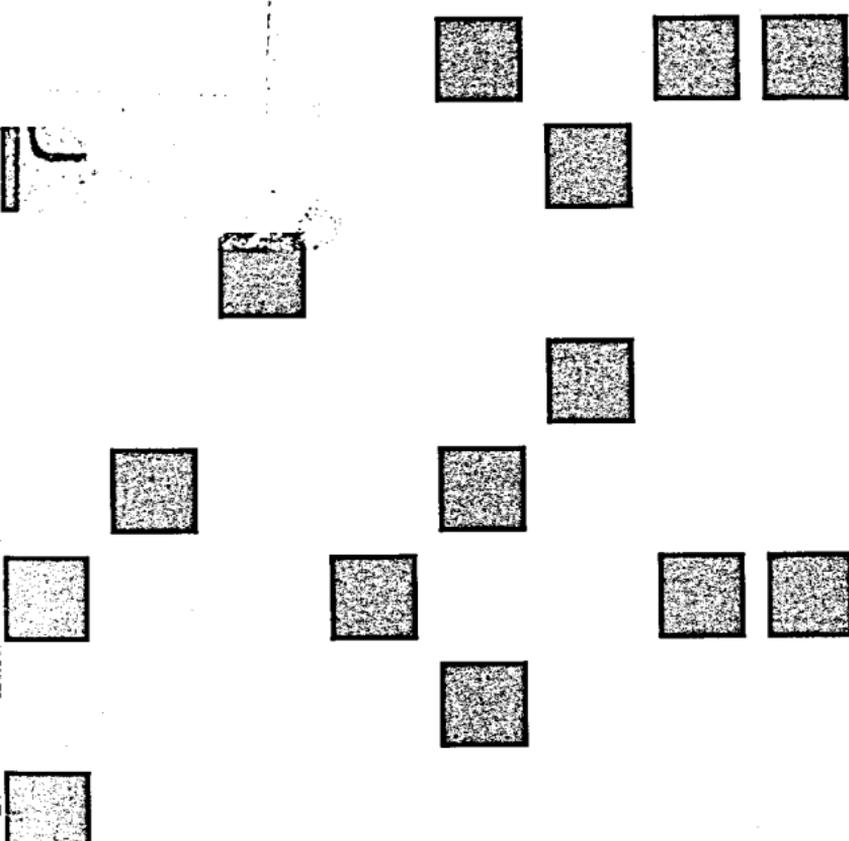


Programmes et

de doc
CA1
EA510
94T62
FRE

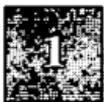
s d'expansion
merce



.b 2624710(F)



H3-269-274



LES EXPORTATIONS AIDENT À BÂTIR LE CANADA

Dans un monde où le commerce ne cesse de se diversifier et où la concurrence se fait de plus en plus vive, la croissance économique du Canada dépend plus que jamais du commerce avec l'étranger. Les exportations sont source d'emploi et de richesse pour les Canadiens, et elles nous procurent l'un des plus hauts niveaux de vie au monde.

Pour commercer efficacement, nos exportateurs doivent notamment avoir des renseignements actualisés sur le marché et un appui opportun qui leur permettent de réaliser des ventes à l'étranger.

Produit par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), le guide de poche vise à donner un aperçu des programmes et services d'expansion du commerce que le Ministère offre aux exportateurs canadiens. Il contient aussi des informations sur les programmes et services offerts dans ce domaine par d'autres ministères et institutions.

À titre de ministre du Commerce international, je peux vous garantir que le Canada restera à l'avant-plan des efforts pour libéraliser le commerce. Déjà, notre pays a joué un rôle clé dans l'achèvement des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round menées sous l'égide du GATT et dans la création de l'Organisation mondiale du commerce. Le Canada participe également à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui est entré en vigueur cette année.

À suivre ▷

Nous devons maintenant explorer les possibilités que ces efforts de libéralisation du commerce offriront sur nos marchés traditionnels de l'Amérique du Nord et de l'Europe, et favoriser l'établissement de nouveaux liens avec les pays de l'Amérique latine et de la région Asie-Pacifique dont les économies comptent parmi les plus dynamiques au monde.

J'espère sincèrement que ce guide aidera les négociants canadiens à tirer parti des nouvelles possibilités ouvertes par la libéralisation du commerce. En faisant mieux connaître nos produits et services de calibre international sur les marchés étrangers, nous contribuons à notre propre bien-être économique.

A handwritten signature in black ink that reads "Roy MacLaren". The signature is written in a cursive, flowing style.

Roy MacLaren
Ministre du Commerce international

PROGRAMMES ET SERVICES D'EXPANSION DU COMMERCE

Table des matières Numéro de carte

- Avant-propos du ministre du Commerce international 1
- Utilisation du réseau des services commerciaux 3
 - Mandat du MAECI
 - InfoCentre
 - Survol des services

Services de conseils commerciaux et d'aide au commerce

- Centres du commerce international 4
- Directions géographiques responsables du commerce 5
- Délégués commerciaux au Canada et à l'étranger 6
- Contrôle des exportations et des importations 7

Programmes

- Programme Accès Amérique du Nord 8
- Programmes de défense* 9
- Programmes de formation/d'orientation sur les exportations (NEEF, NEXOS)* 10
- Programme de développement des investissements (PDI)* 11
- Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)* 12
- Renaissance Europe de l'Est 13
- Programme d'apports technologiques (PAT)* 14
- Promotion à l'étranger du marché touristique canadien 15

(* offre une aide financière)

À suivre ▷

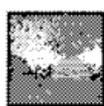
Financement des exportations/ventes à l'étranger

- Agence canadienne de développement international (ACDI) 16
- SEE 17
- Corporation commerciale canadienne (CCC) 18
- WIN Exports 19

Données et publications sur le commerce

- *CanadExport* 20
- Autres publications sur le commerce 21
- Banque de données sur le commerce international 22
- Formule d'abonnement à *CanadExport*/
Formule d'inscription à WIN Exports 23

Publié également en anglais



UTILISATION DU RÉSEAU DES SERVICES COMMERCIAUX

Mandat du MAECI

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est le principal ministère fédéral chargé de l'expansion du commerce international et des exportations canadiennes.

Environ un tiers du personnel du MAECI travaille à l'élaboration des politiques économiques et commerciales ainsi qu'à la promotion des exportations canadiennes, des investissements et du tourisme. De façon générale, le MAECI vise à :

- faciliter l'accès du Canada aux marchés étrangers (par des négociations commerciales bilatérales ou multilatérales);
- accroître la part du Canada sur les marchés d'exportation;
- fournir des programmes et des services aux entreprises canadiennes pour :
 - a) appuyer leurs activités de commercialisation des exportations et
 - b) les aider à obtenir, de l'étranger, les investissements et la technologie dont elles ont besoin pour améliorer leur compétitivité sur le plan international.

InfoCentre

InfoCentre est le service d'information, de référence et de consultation du ministère. Il s'adresse aux exportateurs canadiens, aux entreprises en quête de débouchés internationaux et à tous ceux qui s'intéressent à la politique étrangère du Canada.

À suivre ▷

Pour la plupart des novices comme pour les exportateurs expérimentés, InfoCentre est souvent le meilleur point de départ pour obtenir de l'information à jour du secteur des exportations.

Le personnel peut vous renseigner sur la gamme complète des publications sur le commerce et des programmes et services d'expansion du commerce du MAECI. Il peut aussi vous dire ce qu'offrent d'autres ministères et organismes fédéraux. En résumé, InfoCentre répond immédiatement à toutes vos questions sur les exportations ou la politique étrangère ou encore, vous met rapidement en contact avec un expert qui sera en mesure de vous fournir des renseignements plus spécialisés.

S'adresser à :

InfoCentre (MKI)

Ministère des Affaires étrangères

et du Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Ligne sans frais : 1-800-267-8376

Appels en provenance d'Ottawa : 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

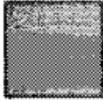
Service interactif faxlink : (613) 944-4500

Survol des services

Le ministère offre ses programmes et services d'expansion du commerce par l'entremise de bureaux situés au Canada et dans le monde entier.

- Si l'exportation est quelque chose de nouveau pour vous, adressez-vous d'abord au **Centre du commerce international*** de votre région.
- Si vous avez besoin de renseignements commerciaux se rapportant à une région ou à un pays précis, communiquez avec la **direction géographique responsable du commerce*** (dans cette région ou ce pays) à Ottawa.
- Quand vous aurez déterminé quels marchés intéressent plus précisément votre entreprise, vous pourriez vouloir obtenir plus d'aide de nos **délégués commerciaux à l'étranger***.

* (voir la Table des matières)



CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada (IC) ont mis sur pied les Centres du commerce international (CCI). Situés dans plusieurs villes canadiennes, les CCI offrent «sous un même toit» des services commerciaux aux exportateurs canadiens, nouveaux ou expérimentés. Les délégués commerciaux sont en mesure de :

- vous donner des conseils de base en matière d'exportation;
- vous aider à trouver des débouchés;
- vous aider à établir un plan de commercialisation à l'étranger;
- vous renseigner sur les possibilités de transferts technologiques et de coentreprises;
- vous aider à obtenir de l'aide financière grâce au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) ou à d'autres programmes du MAECI (voir la Table des matières);
- recruter des participants pour les foires commerciales et les missions à l'étranger;
- organiser des conférences et des séminaires sur le commerce;
- vous fournir les publications sur le commerce produites par le MAECI et par d'autres ministères fédéraux.

Chaque centre utilise le réseau informatisé d'information sur le commerce (voir la Table des matières : WIN Exports).

À suivre ▷

ST. JOHN'S

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
Atlantic Place
215, rue Water
Bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373

CHARLOTTETOWN

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
Confederation Court Mall
134, rue Kent
Bureau 400
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

HALIFAX

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
1801, rue Hollis
C.P. 940, Succursale «M»
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

MONCTON

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 851-6429

MONTREAL

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-8794

TORONTO

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
Édifice Dominion Public
1, rue Front Ouest, 4^e étage
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5053
Télécopieur : (416) 973-8161

WINNIPEG

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P.981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATOON

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
a/s de Industrie Canada
Édifice S.H. Cohen
119, 4^e avenue Sud
Bureau 401
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

EDMONTON

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

a/s de Industrie Canada

Édifice Canada Place

9700, avenue Jasper

Bureau 540

Edmonton (Alberta)

T5J 4C3

Téléphone : (403) 495-2944

Télécopieur : (403) 495-4507

CALGARY

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

a/s de Industrie Canada

510, 5^e rue S.-O.

Bureau 1100

Calgary (Alberta)

T2P 3S2

Téléphone : (403) 292-6660

Télécopieur : (403) 292-4578

VANCOUVER

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

a/s de Industrie Canada

650, rue Georgia Ouest

Bureau 900

C.P. 11610

Vancouver (Colombie-Britannique)

V6B 5H8

Téléphone : (604) 666-0434

Télécopieur : (604) 666-8330

DIRECTIONS GÉOGRAPHIQUES RESPONSABLES DU COMMERCE

Le MAECI comprend cinq secteurs géographiques. Dans chaque secteur, les directions géographiques responsables du commerce donnent des conseils et des renseignements sur la façon de faire des affaires dans une région ou un pays particulier du globe. Les agents commerciaux peuvent déterminer les marchés d'exportation prometteurs, aider les exportateurs à explorer des marchés potentiels ou à assister à des foires commerciales, et les faire participer aux visites d'acheteurs étrangers au Canada.

S'adresser à :

(Prière d'indiquer la direction appropriée et son symbole dans toute correspondance.)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient (GBT)

Moyen-Orient (GBTE)

Pays : Arabie Saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Qatar, Syrie, Territoires occupés, Yémen, Boycottage arabe

Renseignements : (613) 944-5998

À suivre ▷

Afrique du Nord et Corne de l'Afrique (GBTM)

Pays : Algérie, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Libye, Maroc, Somalie, Soudan, Tunisie

Renseignements : (613) 944-6593

Afrique sub-saharienne (GBTA)

Pays : Afrique du Sud, Angola, Bénin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Guinée, Guinée Bissau, Guinée équatoriale, Gabon, Gambie, Ghana, Île Maurice, Kenya, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, République centrafricaine, Rwanda, Sao Tomé et Príncipe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Swaziland, Tanzanie, Togo, Tchad, Zaïre, Zambie, Zimbabwe

Renseignements : (613) 944-6589

ASIE ET PACIFIQUE

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

Pays : Afghanistan, Australie, Bangladesh, Bhoutan, Brunéi, Inde, Indonésie, Malaisie, Maldives, Myanmar, Népal, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Philippines, Singapour, Îles du Pacifique Sud, Sri Lanka, Thaïlande.

Renseignements : (613) 996-0917;

Télécopieur : (613) 996-1248

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

Pays : Cambodge, Chine, Corée, Hong Kong, Laos, Mongolie, Taiwan, Viet-Nam.

Renseignements : (613) 992-7359;

télécopieur : (613) 996-1248

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ)

Renseignements : (613) 995-1281

EUROPE

Direction de l'expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est (RBT)

Pays : Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Bulgarie, Croatie, Estonie, Géorgie, Hongrie, Kazakhstan, Kirgizstan, Lettonie, Lituanie, ex-république yougoslave de Macédoine, Moldavie, Ouzbékistan, Pologne, Roumanie, République tchèque, République slovaque, Russie, Sibérie, Slovénie, Turkménistan, Tadjikistan, Ukraine, Yougoslavie (Serbie et Monténégro).

Renseignements : (613) 996-2858

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

Pays : Allemagne, Autriche, Belgique, Bosnie-Herzégovine, Chypre, Danemark (y compris le Groënland), Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie.

Renseignements : (613) 995-9401

AMÉRIQUE LATINE ET ANTILLES

Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT)

Pays : Antilles du Commonwealth, Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Argentine, Bermudes, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, République dominicaine, Équateur, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Porto Rico, Surinam, Uruguay, Venezuela

Renseignements : (613) 996-5546

À suivre ▷

ÉTATS-UNIS

Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTI)

Renseignements : (613) 944-5849

Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTO)

Renseignements : (613) 944-7343

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX AU CANADA ET À L'ÉTRANGER

Le MAECI dispose d'un réseau de délégués commerciaux au Canada et à l'étranger qui vise à aider les exportateurs canadiens, en plus de promouvoir le commerce, les investissements et le tourisme.

Les délégués commerciaux, répartis dans les Centres du commerce international du ministère partout au Canada, offrent toute une gamme de services aux exportateurs canadiens éventuels ou expérimentés (voir la Table des matières : Centres du commerce international).

Les agents commerciaux à Ottawa donnent des renseignements et des conseils sur les possibilités d'exportation dans des secteurs de produits et de services particuliers, et dans des régions et des pays particuliers (voir la Table des matières : Directions géographiques responsables du commerce).

Les délégués commerciaux répartis à l'étranger aident les exportateurs canadiens à mettre en marche leurs projets. Les délégués commerciaux peuvent :

- faire connaître les entreprises aux clients locaux;
- donner des conseils sur les réseaux de commercialisation;
- recommander les foires commerciales pertinentes;
- repérer les entreprises étrangères qui pourraient servir d'agents;
- aider à trouver des renseignements sur le crédit et d'autres aspects commerciaux d'éventuels partenaires commerciaux à l'étranger;
- aider à résoudre les problèmes relatifs aux droits de douane, aux taxes ou aux changes étrangers;

À suivre ▷

- renseigner sur la situation du commerce extérieur, des affaires et des finances d'un pays et sur les pratiques dans ce pays;
- aider et conseiller dans la recherche de partenaires pour créer des coentreprises ou pour fabriquer un produit sous licence.

Il est recommandé d'élaborer un plan de commercialisation systématique et de communiquer seulement avec les délégués commerciaux qui s'occupent du marché visé. Pour obtenir de l'aide au niveau de l'élaboration de votre plan de commercialisation, prière de communiquer avec le Centre du commerce international le plus proche.

Pour de plus amples renseignements, prière de consulter le *Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada* du ministère. On y trouve l'adresse complète, le numéro de téléphone et le numéro de télécopieur et d'autres données sur tous les délégués commerciaux au Canada et à l'étranger.

S'adresser au Centre du commerce international le plus près (voir la Table des matières)

ou à :

InfoCentre

Ligne sans frais : 1-800-267-8376

Appels en provenance d'Ottawa : 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709



CONTRÔLE DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS

Le Canada a établi des contrôles sur les exportations et sur les importations d'un certain nombre de produits pour appuyer ses politiques intérieures et ses engagements et accords internationaux. Les contrôles des exportations imposent des restrictions sur les biens qui peuvent être vendus ou expédiés du Canada vers d'autres pays. Les contrôles des importations prévoient des restrictions sur les biens qui peuvent entrer au Canada.

Les contrôles visant un produit particulier peuvent varier selon le pays d'importation ou d'exportation. Les experts du MAECI peuvent vous renseigner sur :

- les restrictions à l'exportation ou les contingents et les restrictions à l'importation qui pourraient s'appliquer au produit auquel vous vous intéressez;
- les licences d'exportation ou d'importation ou tout autre document qui pourrait être requis.

S'adresser au :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Direction du contrôle des exportations (EPE)

Renseignements : (613) 996-2387

Direction du contrôle des importations I (EPT)

(textiles et vêtements)

Renseignements : (613) 996-3711

Direction du contrôle des importations II (EPM)

(agriculture, acier et autres produits)

Renseignements : (613) 995-8104



PROGRAMME ACCÈS AMÉRIQUE DU NORD

Accès Amérique du Nord a pour objet de fournir aux sociétés canadiennes les outils nécessaires pour pénétrer le marché mexicain. Ce programme de promotion du commerce lancé au printemps 1993 comprend six éléments clés : avis et conseils sur l'exportation; meilleure information commerciale et meilleurs renseignements sur les marchés; programme NEMEX (Nouveaux exportateurs au Mexique); programme élargi de foires et de missions commerciales; initiatives de développement de l'investissement et de partenariats; Centre canadien des affaires à Mexico.

Avis et conseils sur l'exportation

Le régime juridique du Mexique, sa réglementation, ses pratiques commerciales, sa langue et sa culture peuvent présenter des difficultés pour les entreprises canadiennes qui sont nouvelles sur ce marché. En collaboration avec Industrie Canada et le secteur privé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) offre aux entreprises canadiennes l'information et les conseils nécessaires pour surmonter ces difficultés.

Meilleure information commerciale et meilleurs renseignements sur les marchés

Accès Amérique du Nord permet aux entreprises canadiennes d'obtenir une meilleure information commerciale et de meilleurs renseignements sur les marchés, ce qui accroît le savoir-faire que possèdent déjà l'ambassade du Canada à Mexico et le nouveau Bureau commercial de Monterrey.

À suivre ▷

NEMEX (Nouveaux exportateurs au Mexique)

NEMEX est un programme de formation en matière d'exportation visant à donner aux entreprises canadiennes nouvelles sur le marché mexicain les connaissances et les compétences nécessaires pour réussir sur ce marché. Ce programme, mis en oeuvre par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT) et le secteur privé, comporte deux étapes : GéoFITT Mexique (une formation intensive portant sur les mécanismes du marché, offerte au Canada au prix de 1 500 \$), suivie d'une mission au Mexique visant à familiariser les exportateurs canadiens avec le pays et ses milieux d'affaires. Les coûts liés à la mission sont partagés entre le MAECI et les entreprises participantes, qui devraient avoir déjà réussi aux États-Unis ou sur un autre marché étranger.

Foires et missions commerciales

Plus de 20 événements d'intérêt majeur viendront s'ajouter chaque année au programme actuel de foires et de missions commerciales. En outre, les entreprises canadiennes auront accès à un vaste programme de séminaires, d'ateliers, d'analyses sectorielles actualisées et d'études de marché.

Développement de l'investissement et partenariats

Il est possible que le financement supplémentaire nécessaire afin d'exploiter le vaste marché nord-américain constitue un obstacle pour les entreprises, en particulier les PME. Grâce à diverses activités de jumelage, le Programme de partenariats financiers canadiens avec le Mexique aidera les entreprises canadiennes à trouver des partenaires mexicains pour conclure des alliances stratégiques et des accords d'investissement.

Centre canadien des affaires à Mexico

Le tout premier Centre canadien des affaires, qui ouvrira ses portes à Mexico au milieu de 1994, offrira aux entreprises canadiennes un vaste éventail de services, par exemple :

- bureaux temporaires, salles de réunion et installations pour les séminaires;
- stands d'exposition pour les particuliers, les entreprises et les associations industrielles;
- services de traduction sur place et accès à une bibliothèque commerciale;
- soutien commercial et communication avec le Canada.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Accès Amérique du Nord, prière de s'adresser au Centre du commerce international de sa région ou à InfoCentre aux numéros suivants :

Ligne sans frais : 1-800-267-8376

Appels en provenance d'Ottawa : (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Service interactif faxlink : (613) 944-4500

Canada



PROGRAMMES DE DÉFENSE

Accord canado-américain sur le partage de la production du matériel de défense (DPSA)

Cet accord donne aux fabricants canadiens la possibilité de fournir du matériel et des services de défense aux forces armées des États-Unis et aux entreprises américaines de défense.

Aux termes de ce programme, les entreprises canadiennes peuvent être réellement compétitives puisque, dans la plupart des cas, le gouvernement des États-Unis renonce aux droits de douane et au *Buy American Act*. Ce programme a pour objectif de faciliter l'accès des entreprises canadiennes aux marchés américains. Par contre, il ne fournit pas d'aide financière.

Accord canado-américain à coût partagé pour l'expansion de la défense (DDSA)

Ce programme, qui accompagne le DPSA, permet au gouvernement canadien de rembourser une partie des frais des entreprises canadiennes engagées dans des projets de développement de matériel de défense du ministère de la Défense des États-Unis. Des entreprises canadiennes qualifiées agissent comme maîtres d'oeuvre dans les projets approuvés.

Accord DIC

Le Canada maintient des accords de coopération industrielle (DIC) avec deux pays (l'Espagne et l'Arabie saoudite). Leur but est d'encourager la coopération industrielle dans l'intérêt mutuel de nos industries de défense.

À suivre ▷

Accord RDP

Le Canada maintient des accords bilatéraux de recherche, de développement et de production (RDP) en matière de défense avec neuf partenaires européens (Belgique, Danemark, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Norvège, Suède et Royaume-Uni). Ces accords visent à trouver des projets intéressants qui justifient une aide bilatérale en vertu d'un accord RDP. La coopération économique en matière de défense représente un élément important des accords RDP. La coopération industrielle est encouragée dans l'intérêt mutuel de nos industries de défense.

Le marché de l'OTAN

En tant que membre de l'Alliance de l'Atlantique Nord, le Canada contribue aux projets d'infrastructure et aux projets d'armement coopératifs de l'OTAN. Ces projets requièrent toute une gamme de produits et de services, et toutes les entreprises canadiennes peuvent y participer.

Renseignements :

Téléphone : (613) 996-1891

Télécopieur : (613) 944-0050

PROGRAMMES DE FORMATION/ D'ORIENTATION SUR LES EXPORTATIONS (NEEF, NEXOS)

Le MAECI offre trois programmes de formation pour aider les PME canadiennes à pénétrer les marchés d'exportation choisis.

A) Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers américains (NEEF)

Le NEEF s'adresse aux entreprises canadiennes qui n'ont pas encore exporté, mais qui sont «prêtes à exporter». Les participants se rendent à un bureau commercial canadien situé de l'autre côté de la frontière des États-Unis pour suivre un cours de «vue d'ensemble» d'un jour ou deux sur toutes les phases de l'exportation. Des experts donnent des renseignements sur tous les sujets touchant l'exportation : documents à présenter et procédures à suivre aux douanes, banques, assurance, agents, distributeurs, etc. Des délégués commerciaux du Canada renseignent les nouveaux exportateurs sur les stratégies de commercialisation et les aident à repérer des personnes à joindre pour organiser des réunions de suivi avec des représentants de fabricants et des acheteurs américains potentiels. Le programme rembourse les frais de déplacement.

Pour de plus amples renseignements sur le NEEF, prière de s'adresser au Centre du commerce international le plus près (voir la Table des matières) ou à la :

Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTI)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-6577

À suivre ▷

B) Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les pays d'outre-mer (NEXOS)

Ce programme, qui s'inspire du NEEF, aide les nouveaux exportateurs vers les pays d'Europe de l'Ouest à apprendre les notions essentielles sur les façons de faire des affaires dans ces pays. Chaque mission NEXOS vise un secteur précis dans un pays précis (par exemple, une mission sur le secteur de l'automobile en France, une mission sur le secteur de l'aérospatiale en Allemagne) et comprend une visite à une importante foire commerciale du secteur en question. Le programme offre habituellement un forfait comprenant le transport, le logement et les frais de transport terrestre en groupe.

S'adresser à :

Direction du commerce, de l'investissement
et de la technologie, Europe de l'Ouest (RWT)
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-6438

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES INVESTISSEMENTS (PDI)

Le Programme de développement des investissements encourage certaines sociétés étrangères et autres investisseurs étrangers à apporter au Canada de nouveaux capitaux et de nouvelles technologies. Le programme vise aussi à faciliter la création de coentreprises et la formation de sociétés de partenaires à des fins stratégiques entre entreprises canadiennes et entreprises étrangères.

Le PDI est administré par des agents et des conseillers en investissements répartis dans 43 bureaux commerciaux du MAECI situés dans le monde entier. À ses débuts, le programme visait particulièrement les pays qui représentent les sources traditionnelles de l'investissement étranger au Canada : États-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Japon et Pays-Bas. Aujourd'hui, le PDI s'étend aussi à d'autres pays d'Europe, aux pays en bordure du Pacifique et au Moyen-Orient. Des campagnes de promotion, des envois par courrier postal direct, des séminaires et toute une gamme d'autres activités visent plus particulièrement les secteurs où le Canada a montré son savoir-faire et ses possibilités. L'un des principaux atouts du Canada est l'accès qu'il offre au marché américain grâce à l'Accord de libre-échange et, potentiellement, à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Le ministère travaille en étroite collaboration avec Industrie Canada, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales pour établir les priorités en matière d'investissement au Canada.

À suivre ▷

S'adresser au Centre du commerce international le plus près (voir la Table des matières) ou à la :

Direction des programmes d'exportation
et d'investissement (TPE)

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 995-7576

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Le PDME est le principal programme de promotion des exportations du ministère. Il soutient toute une gamme d'activités visant à aider les entreprises canadiennes à pénétrer des marchés d'exportation.

Activités mises en marche par l'industrie

Le PDME partage jusqu'à 50 p. 100 des frais admissibles; pour obtenir de l'aide, il importe de faire une demande à l'avance. Puisqu'il ne s'agit pas d'une subvention, l'aide financière du programme est remboursable. Les activités financées comprennent, entre autres :

- Stratégie de développement des marchés, qui consent une aide globale pour couvrir les visites, la participation aux foires commerciales et les initiatives d'aide à la vente, le tout intégré au plan de commercialisation annuel de la société requérante;
- Petites entreprises ou entreprises novices en matière d'exportation, qui permet aux entreprises de poursuivre des occasions d'exportation ponctuelles, soit une visite pour repérer un marché ou une participation à une foire commerciale internationale;
- Soumission pour un projet d'immobilisations touchant des projets spécifiques à l'étranger et qui font l'objet d'une concurrence internationale ou d'un appel d'offres officiel;
- Activités spéciales entreprises par des associations ne pratiquant pas la vente, à l'intention spécifique de leurs membres.

À suivre ▷

Activités parrainées par le gouvernement

Le PDME couvre certains frais engagés par les entreprises que le ministère invite à participer à diverses missions et foires commerciales à l'étranger. Il finance aussi les voyages de représentants d'entreprises ou de gouvernements étrangers au Canada ou à des foires commerciales auxquelles le Canada accorde un important appui.

Les entreprises qui veulent obtenir de l'aide en vertu du PDME doivent être prêtes à exporter. Pour demander une aide financière en vertu du PDME ou pour obtenir plus de renseignements à cet effet, prière de s'adresser au Centre du commerce international de votre région (voir la Table des matières).



RENAISSANCE EUROPE DE L'EST

Le programme Renaissance Europe de l'Est (REE) a pour objectif d'une part, d'aider les entreprises canadiennes à bien se placer pour profiter des nouveaux marchés de l'Europe centrale, de l'Europe de l'Est et de l'ancienne Union soviétique et, d'autre part, de faciliter la transition vers des économies de marché, grâce à des transferts de technologies et de pratiques commerciales occidentales. Bien que le REE ne soit pas un programme de promotion du commerce (c'est la composante commerciale de l'ensemble de l'aide technique offerte par le Canada à la région); il prévoit le partage de certaines dépenses d'ordre commercial et complète le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Deux types de projets peuvent faire l'objet de crédits :

- des études de faisabilité menant à la formation de coentreprises ou de filiales ou à des arrangements de coopération structurée avec des entreprises locales ou à un investissement direct;
- des programmes de formation liés à ce qui précède.

Outre les avantages commerciaux que peut en attendre l'entreprise canadienne, un projet REE doit pouvoir fournir les avantages suivants au pays bénéficiaire : un transfert de technologie, un engagement à long terme au projet de la part de l'entreprise canadienne, et un investissement dans la nouvelle organisation. Le programme REE ne concerne ni les visites de repérage de marchés, ni les études de marchés, ni les soumissions pour des projets d'immobilisations, ni, enfin, la création de bureaux de vente ou de réseaux de distribution. Les dépenses admissibles sont partagées avec l'entreprise et la contribution maximale par projet et de 100 000 dollars.

À suivre ▷

Les entreprises admissibles au programme REE doivent, entre autres, satisfaire aux exigences suivantes :

- être en activité depuis au moins trois ans;
- avoir des recettes annuelles supérieures à un million de dollars (500 000 dollars pour les firmes professionnelles et de services);
- avoir les compétences nécessaires en matière de finances, de marketing et de gestion;
- être prêtes à exporter;
- avoir visité le pays cible au cours des 12 derniers mois.

Pour de plus amples renseignements sur le programme REE, prière de communiquer avec le Centre du commerce international local ou avec la :

Section de la Renaissance Europe de l'Est
Direction de l'expansion du commerce en Europe centrale et en Europe de l'Est (RBT)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-0105
Télécopieur : (613) 995-8783

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Objectifs du programme : le Programme d'apports technologiques (PAT) aide les entreprises canadiennes à se procurer des technologies étrangères qui leur permettront de mettre au point de nouveaux produits, procédés ou services.

Le PAT aide les entreprises à acquérir des technologies de deux façons :

- des bureaux de développement de la technologie situés dans les missions à l'étranger conseillent les entreprises sur les sources de technologie, l'obtention de licences et les partenariats stratégiques, ainsi que sur les services aux visiteurs;
- le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) fournit une aide financière aux entreprises qui veulent se déplacer dans le but d'obtenir des renseignements sur l'acquisition de technologies étrangères. Il soutient également les visites de travail destinées à assimiler la technologie. Le PAT offre ces services, au pays, par l'entremise des conseillers en technologie industrielle du PARI du Conseil national de recherches du Canada (CTI) et, sur le plan international, par l'entremise des agents d'expansion technologique du MAECI (AET).

Modalités : le financement du PAT repose sur le principe du partage des coûts. Les contributions servent à financer les voyages internationaux et les frais de séjour. En principe, le soutien financier accordé aux projets spéciaux du PAT ne doit pas dépasser 10 000 \$.

Admissibilité : les entreprises canadiennes incorporées (ou enregistrées) qui comptent moins de 500 employés.

À suivre ▷

Point de contact : les demandes peuvent être adressées au bureau régional du PARI, au :

Conseil national de recherches du Canada
Programme d'aide à la recherche industrielle
Chemin de Montréal, édifice M-55

Ottawa (Ontario)

K1A 0R6

Téléphone : (613) 993-5326

Télécopieur : (613) 952-1086

ou à :

L'agent responsable du Programme d'apports technologiques (PAT)

Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE)

Ministère des Affaires étrangères et du

Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 992-7883

Télécopieur : (613) 995-5773

PROMOTION À L'ÉTRANGER DU MARCHÉ TOURISTIQUE CANADIEN

Le MAECI collabore avec les organismes canadiens du tourisme pour promouvoir le Canada en tant que destination touristique internationale concurrentielle.

Avec l'aide de partenaires des secteurs public et privé, le MAECI et Tourisme Canada, qui fait partie d'Industrie Canada, collaborent en vue d'augmenter les recettes touristiques découlant de certains marchés étrangers.

Tourisme Canada lance, par l'intermédiaire du MAECI, de grandes campagnes intégrées de marketing, de publicité et de relations publiques sur les marchés étrangers primaires et secondaires. Il fournit des orientations au MAECI et partage avec lui le financement des activités de développement du tourisme dans les missions.

Les agents de tourisme du MAECI à l'oeuvre dans les délégations commerciales à l'étranger :

- fournissent des données sur le marché touristique canadien, les possibilités d'expansion du marché, les concurrents locaux, les coutumes locales, les réseaux de distribution et les personnes-ressources;
- facilitent l'accès de l'industrie touristique du Canada au marché en organisant ou en participant à des foires commerciales, des promotions touristiques locales et autres;
- collaborent en vue d'organiser ou de tenir des rencontres et des promotions touristiques qui réunissent les vendeurs de l'industrie du tourisme du Canada et les acheteurs, distributeurs et représentants locaux du secteur des voyages;
- organisent des visites commentées du Canada et des sites intéressants à l'intention des médias d'information touristique étrangers et des représentants du secteur des voyages et des industries touristiques;

À suivre ▷

- diffusent de l'information sur les nouveaux produits et services touristiques canadiens;
- représentent les intérêts des provinces et territoires canadiens sur tous les marchés étrangers, en particulier ceux qui ne possèdent pas de représentants.

Au total, 23 missions du MAECI à l'étranger (15 missions aux États-Unis, plus les missions de Paris, Londres, Dusseldorf, Tokyo, Sydney, La Haye, Seoul et Taipei) emploient des agents de tourisme à temps plein. De plus, une centaine de délégués commerciaux du MAECI à l'étranger appuient les efforts de commercialisation du tourisme.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur toutes les activités de promotion du marché touristique canadien dans les missions du MAECI à l'étranger, s'adresser à la :

Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTO)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 944-7344

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les programmes fédéraux de promotion du tourisme international, s'adresser à :

Industrie Canada

Tourisme Canada

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

États-Unis	(613) 954-3810
Europe	(613) 954-3838
Asie-Pacifique	(613) 954-3975
Canada	(613) 954-7577
St. John's	(709) 772-4908
Charlottetown	(902) 566-7445
Halifax	(902) 426-9306
Moncton	(506) 851-6455
Montréal	(514) 283-4002
Toronto	(416) 973-5074
Winnipeg	(204) 983-2396
Regina	(306) 780-6094
Calgary	(403) 292-4575
Vancouver	(604) 666-1429
Whitehorse	(403) 668-4655
Yellowknife	(403) 920-8574

Canada

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) administre la plus grande partie du programme canadien d'aide au développement international, dans une centaine de pays. Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI appuie les entreprises canadiennes désireuses d'investir, de former des alliances ou de procéder à des transferts de technologies éprouvées en Asie, en Amérique latine, aux Antilles, en Afrique et au Moyen-Orient.

Le Programme de coopération industrielle (INC) de l'ACDI offre un soutien financier aux entreprises canadiennes qui désirent mettre au point une stratégie à long terme de coopération commerciale et entreprendre des études exploratoires dans les pays en développement. Pour satisfaire aux critères d'admissibilité à l'aide financière d'ACDI-INC., les propositions doivent clairement démontrer que le projet aura des avantages sociaux, économiques et industriels pour le pays hôte et pour le Canada. (Ces ententes permettent au pays hôte de profiter de nouvelles technologies, stimulent la création d'emplois et l'expansion du commerce, et favorisent des économies de devises étrangères; d'autre part, elles permettent au Canada de vendre du matériel, des pièces détachées, des services et autres.)

Pour obtenir de l'information sur les biens et services qui peuvent être fournis dans le cadre des projets de l'ACDI, s'adresser à :

Agence canadienne de développement international (ACDI)
Relations externes des Affaires
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7775

À suivre ▷

**Pour s'inscrire comme fournisseur éventuel,
s'adresser à :**

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Direction de la gestion des données et de l'information
sur les statistiques

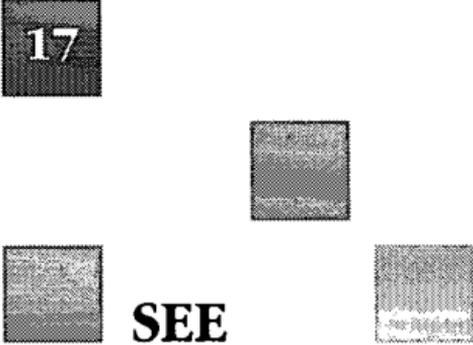
Place du Portage, Phase III

11, rue Laurier

Hull (Québec)

K1A 0S5

Téléphone : (819) 956-3444

The page features several decorative squares: a dark square with the number '17' in the top left; a square in the top center; a square in the middle left; a square in the middle right; and a square in the bottom right. The text 'SEE' is positioned between the middle left and middle right squares.**SEE**

La SEE est une société de services financiers axée sur le client qui a pour mandat d'aider les entreprises canadiennes à réussir sur les marchés internationaux. La SEE favorise le commerce extérieur et l'investissement à l'étranger en fournissant des services de gestion des risques, notamment de l'assurance, du financement et des garanties aux entreprises canadiennes et à leurs clients à travers le monde.

Les programmes de la SEE sont regroupés en quatre grandes catégories :

- l'assurance-crédit à l'exportation, qui couvre les crédits à court et à moyen terme;
- l'assurance-caution de bonne fin et les garanties connexes, qui couvrent les exportateurs, les institutions financières et les sociétés de cautionnement contre les appels sur les cautionnements;
- l'assurance-investissement à l'étranger, qui couvre les risques politiques pour les nouveaux investissements canadiens à l'étranger;
- le financement à l'exportation, qui offre des prêts à moyen et à long terme aux acheteurs étrangers de biens et services canadiens.

À suivre ▷

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'éventail de services offerts par la SEE, prière de s'adresser aux bureaux de la SEE, dont voici la liste :

SIÈGE SOCIAL

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690
Télex : 053-4136
Renseignements : (613) 598-2739

HALIFAX

Purdy's Wharf Tower II
1969, rue Upper Water
Bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

MONTREAL

800, place Victoria
Bureau 4520
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

OTTAWA

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 598-3098

TORONTO

150, rue York
Bureau 810
C.P. 810
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Téléphone: (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

LONDON

148, avenue Fullarton
Bureau 1512
London (Ontario)
N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

WINNIPEG

330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187
(dessert aussi le Manitoba et la Saskatchewan)

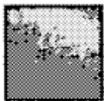
CALGARY

510, 5^e rue S.-O.
Bureau 1030
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

VANCOUVER

505, rue Burrard
Bureau 1030
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Téléphone : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550

Canada



CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE (CCC)

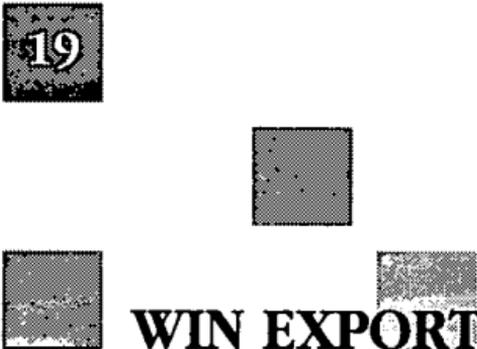
La Corporation commerciale canadienne (CCC) offre aux exportateurs une large gamme de services pour les aider à vendre à des gouvernements étrangers et à des organismes internationaux. Dans le cadre de ces opérations, la CCC joue le rôle de maître d'oeuvre en aidant les fournisseurs canadiens à franchir toutes les étapes nécessaires à la bonne conclusion d'une transaction.

La CCC garantit habituellement l'exécution du contrat au nom du gouvernement du Canada, ce qui aide à rehausser la crédibilité du fournisseur et à donner confiance au client. La Corporation participe aux négociations et signe le contrat avec le client. Elle suit de près toutes les étapes d'exécution du contrat, y compris le paiement des fournisseurs et la perception des comptes auprès des clients.

Les exportateurs qui ont recours aux services de la CCC bénéficient de l'autorité, de la compétence technique et de l'appui du gouvernement canadien au niveau de leurs projets d'exportation. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter la trousse d'information de la CCC. Des exemplaires sont disponibles en composant le numéro ci-dessous.

S'adresser à :

Section des communications et de la sensibilisation
Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121



WIN EXPORTS

Le Réseau mondial d'information sur les exportations — **WIN Exports** — est un système informatisé d'information internationale auquel font appel 1 200 agents commerciaux.

Son répertoire comprend actuellement plus de 21 000 entreprises canadiennes. Dans chaque cas, il indique les produits et les services exportables, les marchés et pays étrangers où l'entreprise est actuellement active ou désire étendre ses activités, et le nom des personnes-ressources responsables des exportations au sein de l'entreprise.

Seuls le personnel du MAECI et les autres agents commerciaux chargés de repérer les débouchés commerciaux ont accès aux données du réseau WIN Exports.

Grâce à WIN Exports, les agents de commerce du MAECI sont mieux en mesure de :

- repérer les fournisseurs canadiens capables de réagir aux occasions de vente;
- établir les contacts nécessaires au nom des entreprises canadiennes;
- conseiller les entreprises en vue de les aider à prendre des décisions éclairées.

Les entreprises dont le nom figure dans WIN Exports reçoivent automatiquement *CanadExport*, le bulletin d'information commerciale du ministère. Les entreprises exportatrices inscrites au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR), un réseau d'information national exploité par Industrie Canada, sont automatiquement inscrites au WIN Exports. Seules les entreprises liées au réseau WIN Exports ou au RADAR peuvent bénéficier d'une aide financière en vertu du PDME (voir la Table des matières).

À suivre ▷

Pour s'inscrire à WIN Exports, prière de remplir et de retourner le formulaire d'inscription ci-joint. **Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser au Centre du commerce international de votre région (voir la Table des matières) ou à la :**

Direction des systèmes d'information sur
le commerce (TPP)

Ministère des Affaires étrangères et du

Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5701

Télécopieur : (613) 992-3004

**CANADEXPORT**

CanadExport, le bulletin bimensuel d'information sur le commerce du ministère, est distribué à 38 500 abonnés. Il s'agit de la principale publication produite par le ministère en vue de tenir les milieux d'affaires et les exportateurs canadiens au fait des grands dossiers commerciaux.

Chaque numéro de *CanadExport* compte de huit à douze pages. Les rubriques régulières proposent divers sujets, entre autres :

- les dernières actualités dans divers secteurs de l'industrie;
- des renseignements sur les débouchés commerciaux à l'échelle internationale;
- des nouvelles commerciales et des informations sur les événements à venir (foires commerciales, visites officielles, conférences);
- des articles soulignant les réussites particulières et les stratégies gagnantes de divers exportateurs canadiens;
- les nouvelles tendances dans le domaine du commerce international;
- la liste des programmes et des services gouvernementaux à l'intention des exportateurs;
- un survol des nouvelles publications;
- des articles spéciaux et des mises-à-jour sur divers dossiers récents susceptibles d'intéresser les exportateurs, comme l'Accord de libre-échange nord-américain, les négociations commerciales multilatérales et autres;
- des encarts portant sur les activités et programmes d'autres ministères et organismes gouvernementaux.

À suivre ▷

Pour recevoir *CanadExport*, prière de remplir la formule d'abonnement ci-joint.

S'adresser à la :

Direction des services de communications
sur le commerce (BCT)

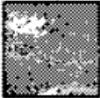
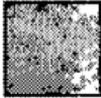
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-2225


**AUTRES PUBLICATIONS
SUR LE COMMERCE**

En plus de produire *CanadExport*, le ministère offre une série de publications commerciales et économiques portant sur une variété de sujets. Outre les brochures et les prospectus sur les programmes commerciaux, voici les titres de quelques publications d'intérêt pour les exportateurs.

Aux futurs exportateurs...

- Permet aux gens d'affaires de se familiariser avec le domaine de l'exportation et fournit une liste de personnes et d'organismes clés à contacter.

Guide de l'exportateur — conseils pratiques

- Indique aux entreprises comment élaborer une stratégie commerciale, déterminer les prix à l'exportation, concevoir les termes commerciaux et plus encore.

Documents d'exportation et recouvrements à l'étranger

- Ce document sert de complément à la publication précédente. Il fournit des renseignements plus détaillés et plus techniques sur le genre de documents nécessaires aux divers intervenants du commerce international, tels les transporteurs, les compagnies d'assurances, les banques et les autorités gouvernementales.

Choix et utilité des représentants et des distributeurs étrangers

- Cette publication s'adresse aux exportateurs désireux d'identifier diverses méthodes de représentation à l'étranger, ainsi qu'aux entreprises qui veulent en savoir davantage sur la façon d'évaluer les offres de service de la part de représentants et de distributeurs potentiels.

À suivre ▷

Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada

- Ce répertoire contient une liste de tous les bureaux et délégués commerciaux du MAECI à l'étranger responsables de l'expansion du commerce extérieur, du tourisme et de l'investissement, ainsi qu'une liste des Centres du commerce international au Canada.

Guides de l'exportateur canadien

- Il s'agit d'une série de petits guides portant sur divers pays. En plus de fournir des renseignements sur l'économie d'un pays particulier, ils donnent des conseils sur la façon d'y transiger des affaires et font état de ses règlements douaniers et de change.

Pour recevoir les publications du ministère, prière de s'adresser à InfoCentre :

Ligne sans frais : 1-800-267-8376

Appels en provenance d'Ottawa : (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

BANQUE DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

Le MAECI exploite la Banque de données sur le commerce international. Cette dernière fournit aux entreprises canadiennes, aux agents du gouvernement et aux autres intéressés les plus récentes statistiques commerciales.

Les renseignements informatisés contenus dans la Banque proviennent des Nations Unies. Elle est en mesure de fournir des données sur les exportations et les importations de 60 grandes nations commerçantes, de même que sur des regroupements tels que l'Union européenne (UE) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Il est aussi possible de commander des analyses spéciales.

S'adresser à la :

Direction des services de bibliothèque (MKS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce
international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 992-6941 ou
(613) 995-3711

FORMULE D'ABONNEMENT À CANADEXPORT/ FORMULE D'INSCRIPTION À WIN EXPORTS

De précieux renseignements sur les marchés

Le MAECI publie un bulletin bimensuel d'information sur le commerce, *CanadExport*, à l'intention de ses 38 500 abonnés. Ce dernier renseigne les lecteurs sur les appels d'offres et les débouchés associés aux marchés mondiaux. Il fait aussi état des nouveaux projets susceptibles d'intéresser les exportateurs, des programmes et services gouvernementaux à leur intention, des événements à venir (tels que foires commerciales, missions et conférences), ainsi que des réussites et des stratégies gagnantes de diverses entreprises exportatrices.

Des débouchés à l'étranger

Le réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) est un système d'information accessible par micro-ordinateur. Il vise à faciliter la tâche des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui s'occupent, aux quatre coins du monde, de l'expansion des exportations. Cette banque de données leur permet d'identifier certains fournisseurs canadiens lorsque des débouchés se présentent sur leur territoire.

Les entreprises canadiennes inscrites dans la banque de données de WIN Exports tiennent les délégués commerciaux en poste à l'étranger au courant de leurs capacités et de leurs intérêts, sur une base régulière. Ce faisant, elles sont en meilleure position pour accéder à d'excellents marchés.

À suivre ▷

_____ Je voudrais recevoir gratuitement
CanadExport.

_____ Je voudrais que mon entreprise
soit inscrite à WIN Exports.

M./M^{me} : _____

Titre : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville et province : _____

Code postal : _____

Téléphone : _____ Télécopieur : _____

Produits ou services : _____

J'exporte actuellement vers : _____

Je souhaiterais exporter vers (énumérer les pays) : _____

Retourner, dûment rempli, à l'adresse suivante :
Direction des services de communications sur le
commerce (BCT)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce
international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20014105 2

DOCS

CA1 EA510 94T62 FRE

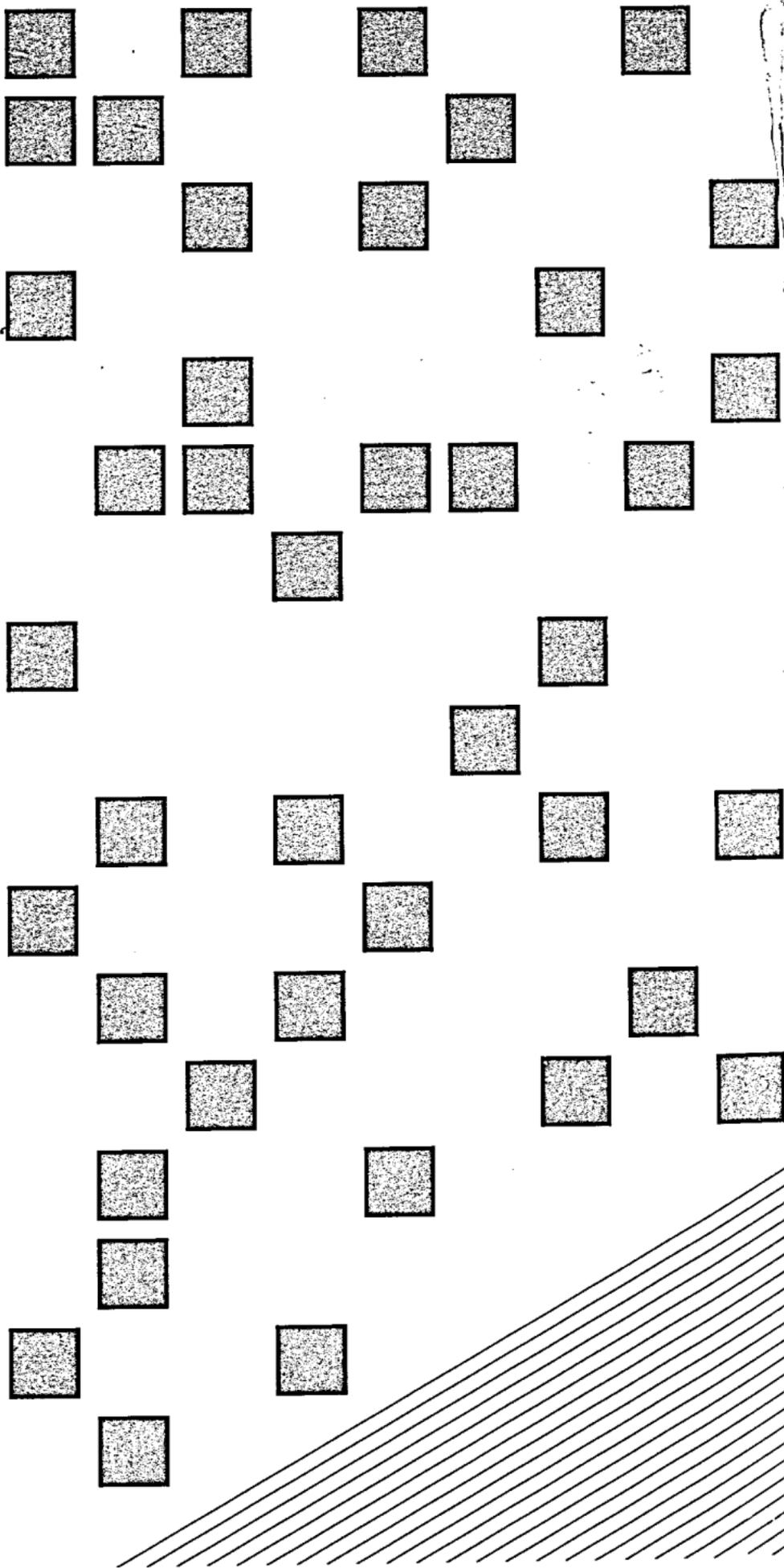
Programmes et services d'
du commerce

43269274

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

DEC 1 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



Canada

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade