



Canada

External Affairs and
International Trade Canada

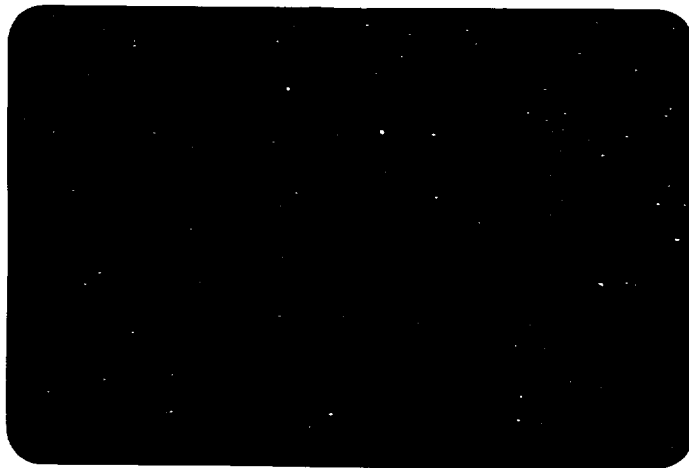
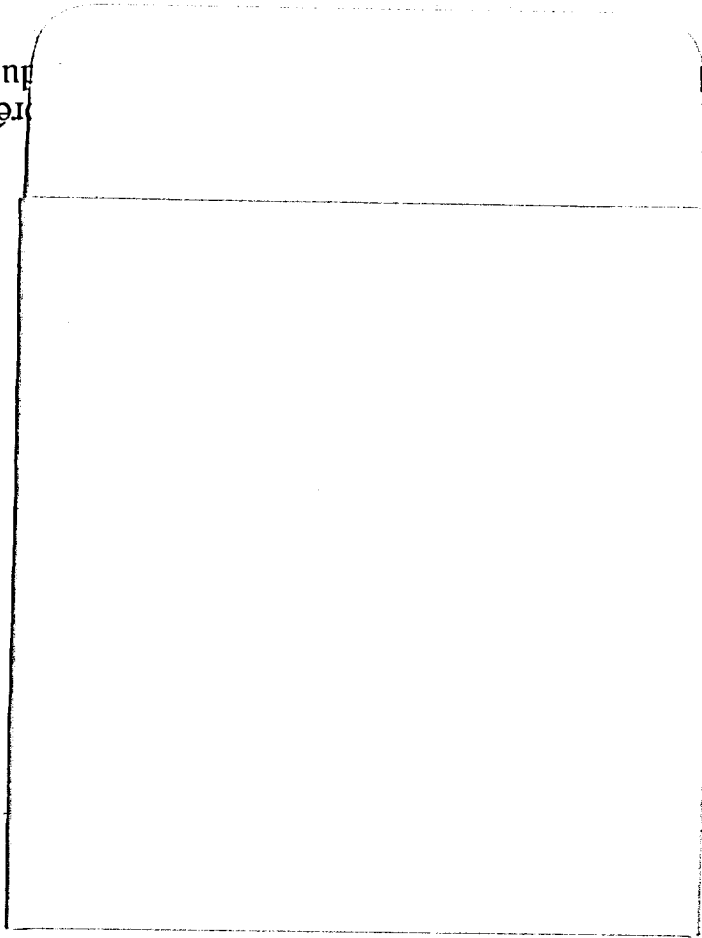
Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E
Extractions et
Internationales
Canada



Préparée par le Secteur de
du commerce extérieur

Prepared by the
Development



**PROGRAMMES
FÉDÉRAUX D'EXPANSION
DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

43-265-991

Secrétariat de liaison et d'expansion
du commerce (TFX)
Secteur de l'expansion du commerce extérieur (TFB)
Affaires extérieures et commerce extérieur Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
novembre, 1989

novembre 1989

Affaires extérieures
et commerce extérieur Canada
125 Promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

télécopieur: (613) 996-9103 (TFX)
téléx: 053-3745
réponse: EXTÉRIEURES OTT

Pour changements/corrections
retourner à TFX/Paul Scoffield
téléphone: (613) 996-0645
télécopieur: (613) 990-7981

Novembre 1989

PROGRAMMES D'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

PAGE

Aperçu des rôles au chapitre de l'expansion du commerce
extérieur des ministères du gouvernement fédéral

a)	Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada	1
b)	Agence canadienne de développement international	2
c)	Corporation commerciale canadienne	3
d)	Société pour l'expansion des exportations	4
e)	Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC)	5
f)	Agence de promotion économique du Canada atlantique	6
g)	Ministère de la diversification de l'économie de l'Ouest	7

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

1.	Stratégie commerciale du Canada	9
2.	Services et programmes d'expansion du commerce international	
a)	Services de délégués commerciaux	11
(i)	A l'étranger	
(ii)	A l'administration centrale	
(iii)	Centres du commerce international	
b)	Programme de développement du marché d'exportation (PDME)	14
c)	Soutien à la mission d'exportation	16
(i)	NEEF	
(ii)	NEXUS	
(iii)	NEXOS	
d)	WIN Exports	18
e)	Système de planification et de suivi pour la promotion des exportations et des investissements	19
f)	Programmes à l'exportation	20
(i)	Mois canadien de l'exportation	
(ii)	Centre d'information sur le commerce d'exportation : Info Export	
(iii)	Publications commerciales	

	<u>PAGE</u>
(iv) Bureau des conférenciers	
(v) Conférence sur l'exportation de produits de technologie de pointe	
<u>g</u>) Financement à l'exportation	24
(i) Marchés passés par les institutions financières internationales (IFI)	
(ii) Compensation	
<u>h</u>) Maisons de commerce	25
<u>i</u>) Projets d'équipement	25
<u>j</u>) Programme d'apports technologiques	27
<u>k</u>) Programme de développement des investissements	29
<u>l</u>) Programme de promotion du tourisme à l'étranger	31
<u>m</u>) Centres d'études en administration internationale	33
<u>n</u>) Promotion du commerce	34
3. Contrôle des exportations et des importations	35
4. Liaison avec les milieux d'affaires	36
<u>a</u>) Comité consultatif pour le commerce extérieur (CCCE)	
<u>b</u>) Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE)	
<u>c</u>) Liaison avec les associations professionnelles	
5. Processus fédéral-provincial de consultation au chapitre des activités d'expansion du commerce international	38
Annexe A - Centres du commerce international	i)
Annexe B - Bureaux de la SEE	iv)
Annexe C - Centres d'études en administration internationale	vi)
Annexe D - Ministère de la diversification de l'économie de l'Ouest	viii)
Annexe E - Personnes-Ressources aux autres ministères fédéraux	

a)

AFFAIRES EXTÉRIEURES ET COMMERCE EXTÉRIEUR CANADA

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada sert les Canadiens dans le pays et à l'étranger et fait en sorte que leur voix soit entendue dans le monde entier. Le Ministère atteint ces objectifs de la façon suivante :

- . en appuyant les activités de commercialisation à l'exportation des entreprises canadiennes à l'aide du Service des délégués commerciaux et des programmes et missions de soutien aux exportations;
- . en assurant et en améliorant l'accès aux marchés mondiaux pour les biens et services canadiens;
- . en renforçant l'efficacité des activités de commercialisation internationales du Canada;
- . en sensibilisant les Canadiens aux marchés et aux débouchés d'exportation;
- . en faisant la promotion des intérêts économiques, politiques, militaires et autres du Canada, tant bilatéralement que par la voie des institutions internationales;
- . en conseillant le gouvernement sur les événements internationaux et les répercussions internationales des politiques nationales;
- . en gérant les programmes canadiens pour les immigrants et les réfugiés au nom de la Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada; et
- . en appuyant les intérêts des trente ministères et organismes fédéraux et des gouvernements provinciaux au niveau international.

Renseignements :

Info Export : Centre d'information sur le commerce
extérieur Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 993-6435

Télécopieur : (613) 996-8688

b) AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) est chargée de l'administration d'environ 75 % de l'aide publique au développement du Canada, qui vise à appuyer les efforts de développement économique et social des pays du tiers monde. L'Agence distribue cette aide par des canaux bilatéraux officiels (de gouvernement à gouvernement) ou par l'intermédiaire d'institutions multilatérales de développement, d'organisations non gouvernementales et d'entreprises du secteur privé.

L'aide bilatérale de l'ACDI est liée, dans une proportion d'au moins 50 %, à l'achat au Canada de biens et de services à des prix concurrentiels, soit pour des projets particuliers, soit dans le cadre de lignes de crédit générales ou sectorielles consenties aux pays bénéficiaires. Les achats de services se font par l'intermédiaire du Comité de sélection des experts-conseils de l'ACDI, ceux de biens - y compris de produits de base - sont administrés par le ministère des Approvisionnement et Services.

Le Programme de coopération industrielle vise à stimuler la participation du secteur privé canadien au développement industriel des pays du tiers monde en appuyant l'établissement de relations de coopération à long terme dans le domaine des affaires, notamment sous la forme d'entreprises en coparticipation et d'accords de licence. En outre, il épaulé les sociétés canadiennes souhaitant entreprendre des études de définition de projet.

Pour obtenir des renseignements sur les possibilités de participation du secteur privé aux activités de l'ACDI ainsi que sur l'inscription des experts-conseils, s'adresser à la :

Direction des relations avec les consultants et le
secteur industriel, ACDI
Téléphone: (613) 997-7775

c) CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

Créée en 1946 par une loi du Parlement pour contribuer à l'essor du commerce entre le Canada et les autres pays, la Corporation commerciale canadienne (CCC) remplit les fonctions de mandataire lorsque des gouvernements étrangers et des organismes internationaux souhaitent effectuer au Canada des achats de biens ou de services, de gouvernement à gouvernement. L'acheteur est assuré que le fournisseur canadien est considéré par le gouvernement du Canada comme capable, d'un point de vue financier et technique, de se conformer aux spécifications de l'appel d'offres ainsi qu'aux conditions du contrat, et qu'il présente les garanties voulues en qualité de fournisseur.

Les exportations réalisées par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne portent sur un vaste éventail de produits canadiens - des articles commerciaux ou destinés à la défense d'une valeur de quelques milliers de dollars au matériel et aux systèmes de haute technologie valant 50 millions de dollars ou plus. Ces ventes sont effectuées tant par le personnel spécialisé de la Corporation que par Approvisionnements et Services Canada, en particulier pour les produits de défense.

En outre, des arrangements peuvent être pris avec le ministère canadien de la Défense nationale pour que celui-ci se charge, hors du Canada, du contrôle de la qualité et de la réception de produits de défense pour le compte du gouvernement acheteur.

La valeur des contrats d'exportation de biens et de services passés par la CCC au nom de milliers d'entreprises canadiennes est déjà supérieure à 15 milliards de dollars. Pour obtenir des renseignements au sujet des services offerts par la CCC, s'adresser à la :

Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor
11^e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0S6
Téléphone: (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121
Télex: 053-4359

d) SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société publique fédérale qui fournit aux exportateurs canadiens ainsi qu'aux acheteurs étrangers une vaste gamme de services d'assurance, de garantie et de financement dans le but de faciliter et de promouvoir le commerce d'exportation du Canada. Ces services aident les exportateurs canadiens, quelle que soit leur importance, à mettre sur le marché des produits et des services concurrentiels pour ce qui est du prix, de la qualité, de la livraison et des services après-vente. Aucune limite minimale de valeur n'a été fixée pour les exportations permettant d'obtenir l'aide de la SEE. Celle-ci offre les services suivants:

- o Assurance :
Les entreprises canadiennes de toute taille 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, notamment ceux d'insolvabilité ou de défaillance de l'acheteur, de blocage de fonds, de guerre ou de rébellion, ou encore d'annulation de licence d'exportation au Canada.
- o Garantie :
La SEE peut accorder des garanties à des banques ou à d'autres institutions financières qui consentent des prêts aux exportateurs canadiens. En outre, elle peut en offrir à des institutions financières qui donnent des cautionnements d'exécution ou de soumission.
- o Financement à l'exportation :
La SEE offre, à des taux d'intérêt fixes ou variables, un financement à l'exportation de biens d'équipement et de services canadiens. Elle verse directement les fonds aux exportateurs canadiens pour le compte des emprunteurs, ce qui permet en fait aux premiers de réaliser des ventes au comptant. Les services de financement offerts par la SEE sont maintenant de huit types: prêts, protocoles, lignes de crédit, conventions multiples de versement, accords d'achat de billets, achat simplifié de billets, forfaitage et crédits spécialisés.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone : (613) 598-2500

Pour d'autres adresses, consulter l'annexe A.

e) INDUSTRIE, SCIENCES ET TECHNOLOGIE CANADA (ISTC)

A Ottawa, les divisions de commercialisation de l'industrie d'ISTC conseillent et aident les industries des secteurs de la fabrication, de la transformation, du tourisme et certains secteurs de services à saisir des occasions de commercialisation à l'exportation. Par exemple, les divisions de commercialisation d'ISTC traitent et évaluent les demandes d'aide du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (PPIMD). Ce programme offre de l'aide financière aux sociétés qui mettent au point et produisent des produits de défense ou liés à la défense qui sont destinés à l'exportation. L'aide disponible porte sur les études de marchés, la recherche-développement de produits pour l'exportation, l'acquisition d'outils et de matériel modernes visant à répondre à des normes militaires exigeantes et sur les dépenses de production pour l'établissement au Canada d'usines de fabrication de produits de défense ou liés à la défense qui sont destinés à des marchés d'exportation.

Situés dans toutes les provinces, ainsi qu'au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest, les bureaux provinciaux du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie agissent à titre d'agents d'exécution régionaux des initiatives commerciales internationales du gouvernement. Ces bureaux tiennent à jour un système de localisation des produits des sociétés de leur région, surveillent les débouchés d'exportation et offrent des services de consultation aux sociétés. Ces bureaux comprennent les Centres du commerce international (CCI) décrit à la page 12. Les CCI administrent une partie du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) d'AECEC, ainsi que d'autres programmes, et facilitent les contacts entre les entreprises locales et leurs marchés cibles à l'étranger grâce aux missions canadiennes sur ces marchés.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser au :

Centre d'information aux entreprises
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Téléphone : (613) 995-5771

f) AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE

Créée en 1987 par une loi du Parlement, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) vise, par une association stratégique avec les habitants de la région de l'Atlantique, à favoriser la croissance à long terme de la région par la renaissance de l'esprit d'entreprise. Cette Agence est en particulier chargée de favoriser la mise sur pied de nouvelles PME dans les provinces de l'Atlantique.

Le commerce a toujours été un élément majeur de la richesse et de la création d'emplois dans les provinces de l'Atlantique, et l'APECA reconnaît que l'expansion du commerce est un outil important pour réaliser son mandat. A cet effet, un groupe d'étude sur le commerce et l'entrepreneuriat a été créé. En outre, un groupe de travail sur le commerce a été mis sur pied récemment pour traiter de toutes les affaires et questions liées au commerce. Le groupe de travail compte des représentants de tous les bureaux de l'APECA. La répartition est la suivante :

Administration

centrale :	Michael McDonald, président (506) 858-3803
	P.Y. (Pat) Chiasson (506) 857-6981
	Millie Poirier (506) 857-7827
Ottawa :	Menna Weese (613) 954-0437
Charlottetown :	David Cook (902) 566-7213
Fredericton :	Elliot Keizer (506) 452-3263
Halifax :	John Young (902) 426-9642
St. John's :	Adele Poynter (709) 772-4126

Les priorités immédiates comprennent la mise au point d'une stratégie commerciale, notamment d'un plan d'action, d'un programme de recherche et de l'articulation de la position de l'APECA pour ce qui a trait aux subventions et aux compensations tant pour les Négociations commerciales multilatérales du GATT que pour les fins de l'article 1907 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec l'un des membres de groupe de travail dont le nom figure dans la liste ci-dessus.

g) MINISTÈRE DE LA DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST

Le ministère de la Diversification de l'Ouest est un nouveau ministère fédéral chargé de promouvoir la diversification de l'économie des quatre provinces de l'Ouest et de faire progresser les intérêts de l'Ouest canadien au chapitre des politiques économiques nationales.

En août 1987, le gouvernement fédéral a mis en place un fonds de diversification de l'Ouest de 1,2 milliard de dollars. Le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest gère le Fonds grâce au Programme de diversification de l'économie de l'Ouest. Le Ministère conclut également diverses ententes auxiliaires de développement économique et régional.

L'administration centrale du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest est établie dans l'Ouest. Les lignes directrices de financement sont souples et le processus d'application est simple. Le développement de nouveaux marchés d'exportation est un important élément du Programme. Les sociétés peuvent obtenir de l'aide pour le lancement de nouveaux produits, la recherche de marchés et le développement des capacités de commercialisation. Dans le cadre du Programme de diversification de l'Ouest, l'aide prend la forme de contributions que le Ministère exigera normalement de se faire rembourser.

Le facteur le plus important qui déterminera le financement d'un projet en vertu du Programme de diversification de l'Ouest est l'impact qu'il aura sur la diversification de l'économie de l'Ouest du Canada. Les projets qui bénéficieront des montants d'aide les plus importants touchent les domaines suivants :

- la mise au point et la commercialisation de nouveaux produits
- l'établissement d'usines
- le développement de nouveaux marchés
- l'amélioration de la productivité dans l'ensemble de l'industrie
- les études de faisabilité portant sur le potentiel de marché de nouveaux produits, la viabilité commerciale de nouveaux services ou de services accrus et la nouvelle technologie (pourvu qu'un plan d'entreprise ait été mis au point et que d'importantes études de marché préliminaires aient été effectuées)
- la nouvelle technologie
- le remplacement des importations

Les projets doivent par ailleurs être conformes aux principes du Programme pour ce qui a trait, par exemple, au partage des risques (le Programme vise à compléter le financement

d'autres sources plutôt qu'à les remplacer), à l'apport différentiel et aux dépenses engagées, et ne doit pas nuire à un concurrent canadien. Certaines activités extérieures au mandat du Ministère ne seront pas prises en considération pour l'octroi de financement.

Les demandes au sujet du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest et des autres activités du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest peuvent être adressées à l'un des quatre (4) bureaux régionaux. Le Secteur du commerce constitue le point central du Ministère en matière de politiques commerciales et de projets liés au commerce, notamment pour ce qui concerne les activités de commercialisation internationales. Ce Secteur sert la région à partir de son bureau situé à Winnipeg.

Pour d'autres adresses, consulter l'annexe D.

AFFAIRES EXTÉRIEURES ET COMMERCE EXTÉRIEUR CANADA

1. UNE STRATÉGIE COMMERCIALE POUR LE CANADA

En collaboration avec les provinces, le gouvernement fédéral a élaboré en 1985 une Stratégie nationale du commerce visant à renforcer et à élargir les activités déjà entreprises en matière de promotion du commerce. La Stratégie, que les premiers ministres ont approuvée en février 1985, a pour but de mobiliser et d'harmoniser les efforts publics et privés afin de stimuler les exportations et de créer des emplois pour les Canadiens. Cette stratégie a été appuyée par l'octroi de 57 millions de dollars destinés aux activités de promotion du commerce dans le cadre du Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux de même que la stratégie de commerce Horizon le Monde avec nos \$93.6 millions. Trois grands objectifs lui ont été assignés:

- . assurer et améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux marchés extérieurs
- . renforcer la compétitivité commerciale du Canada, et
- . rendre plus efficace la commercialisation à l'exportation du Canada.

Les efforts visant à assurer et à améliorer l'accès aux marchés étrangers sont déployés sur deux fronts, soit par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et par les Négociations commerciales multilatérales du GATT. Sur ces deux fronts, nous tentons d'obtenir une réduction des barrières auxquelles les exportations canadiennes de biens et de services sont confrontées.

Notre stratégie commerciale porte principalement sur l'accroissement de l'accès des entreprises canadiennes à nos trois principaux marchés d'exportation, soit les États-Unis, l'Europe et la région Asie-Pacifique.

Afin de renforcer notre compétitivité commerciale, des conseillers en investissement recrutés dans le secteur privé ont été affectés aux principales missions à l'étranger pour y conseiller et y encourager les gens d'affaires locaux susceptibles d'investir au Canada. Des agents de développement technologique ont également été recrutés afin d'aider les sociétés canadiennes à découvrir et à adopter les technologies étrangères; ils sont également chargés de l'exécution à l'étranger du Programme d'apports technologiques du Ministère.

Afin de rendre plus efficace la commercialisation canadienne à l'exportation, il a été jugé nécessaire de resserrer la coopération fédérale-provinciale dans le domaine du commerce par le processus de consultations annuelles. Plusieurs programmes ont été mis au point pour venir en aide aux entreprises canadiennes au chapitre des compétences de commercialisation internationale. Le Programme de développement

des marchés d'exportation (PDME) a été amélioré. Les initiatives comme le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), qui guide des groupes de petites sociétés à travers tout le processus menant à l'exportation, notamment en matière d'activités bancaires, d'assurance, d'agents et de distributeurs, ainsi que de douanes, ont été mis au point pour les petites et moyennes entreprises qui en sont à leur première expérience en exportation. Les programmes Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) et Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) ont étendu le succès du NEEF à d'autres marchés.

D'importants nouveaux programmes de sensibilisation aux exportations, comme le programme Carrefour Export, ont été mis en place pour que les exportateurs actuels et éventuels entrent en contact direct avec les délégués commerciaux en poste à l'étranger. L'établissement des Centres du commerce international partout au Canada complète le réseau de délégués commerciaux en poste à l'étranger, d'un bout à l'autre du Canada et dans les secteurs sectoriels et géographiques à Ottawa.

Pour aider davantage les exportateurs canadiens, de nouveaux bureaux commerciaux sont ouverts à Orlando, Santa Clara, Cincinnati, St. Louis, Houston, Denver, San Diego, Miami, San Juan, Pittsburgh, El Segundo, Princeton, Philadelphie, Auckland, Bombay, Shanghai et Osaka. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a accru l'efficacité de son processus de planification et de suivi de la promotion des exportations et des investissements par la création d'une base de données sur les débouchés offerts dans le monde entier. En complément, le Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) a été conçu comme un système de répertoire (où sont actuellement inscrits plus de 25 000 exportateurs canadiens) et de calendrier des événements.

Pour de plus amples renseignements sur la Stratégie commerciale du Canada, s'adresser au :

Secrétariat de liaison et d'expansion du commerce (TFX)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-3324
Télécopieur : (613) 996-8688
Télex : 053-3745

2. SERVICES ET PROGRAMMES D'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

a) Service des délégués commerciaux

(i) A l'étranger

Le Service des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada constitue l'instrument fondamental d'aide aux exportateurs, grâce à un vaste réseau de bureaux commerciaux à l'étranger (plus de 110) et aux liaisons entretenues avec les secteurs géographiques et sectoriels de l'administration centrale. Non seulement les délégués commerciaux se tiennent au courant de l'évolution économique, politique et sociale du pays-hôte, dont ils étudient l'incidence sur les relations commerciales avec le Canada, mais ils appuient en outre les efforts des sociétés canadiennes pour développer leurs affaires à l'étranger :

- . ils déterminent des entreprises pouvant jouer le rôle d'agents et mettent les exportateurs canadiens en relation directe avec celles-ci; aident les exportateurs à obtenir des renseignements quant au crédit et aux activités professionnelles des gens d'affaires qui pourraient devenir leurs associés à l'étranger; interviennent lorsque les droits de douane, les impôts ou le change posent des problèmes; conseillent quant au recouvrement des comptes en souffrance et entretiennent la liaison avec les importateurs et les consommateurs;
- . ils fournissent des renseignements sur les caractéristiques commerciales et financières du marché ainsi que sur les pratiques locales en ce domaine;
- . ils offrent conseils et aide aux sociétés canadiennes intéressées par les possibilités d'entreprise en coparticipation et de licence dans un pays étranger.

Bien que les délégués commerciaux puissent apporter une aide précieuse aux exportateurs canadiens, les services qu'ils peuvent offrir ne sont pas sans limite. Par exemple, ils ne peuvent vendre un produit, ni agir en qualité de représentants, mais ils recommanderont d'autres personnes à même de remplir ces fonctions.

(ii) A l'administration centrale

L'organisation de la promotion du commerce est tant géographique que sectorielle. Les délégués commerciaux de l'administration centrale agissent à titre de responsables de secteurs pour fournir des informations détaillées sur les marchés extérieurs pouvant présenter de l'intérêt et offrir aux

missions à l'étranger des services essentiels de soutien et d'appui. Les secteurs géographiques sont chargés de nombreuses activités particulières, telles qu'organiser des foires commerciales, assurer la liaison avec les institutions financières et prendre des contacts pour les entreprises.

D'autres délégués commerciaux fournissent des renseignements techniques et élaborent des politiques en matière d'aérospatiale, de défense, d'agriculture et de pêche, de ressources et de produits chimiques, de technologie de pointe, de transports, de promotion des investissements, de produits de consommation, de machines et de matériel de transport, de financement des exportations et de projets d'équipement ainsi que d'accès commercial en général, de façon à améliorer les conditions d'exportation.

Au total, plus de 540 délégués commerciaux en fonction au Canada et à l'étranger appuient et facilitent le commerce entre le Canada et les autres pays.

Pour des renseignements concernant le recrutement du Service des délégués commerciaux, s'adresser à la :

Direction des services des délégués commerciaux (APT)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-9294

(iii) Centres du commerce international

Les Centres du commerce international ont été mis en place partout au Canada en 1988 dans le but d'offrir une gamme complète de services commerciaux, notamment de conseils en matière d'exportation, d'information sur les débouchés commerciaux et de mise en oeuvre du Programme de développement des marchés d'exportation. Les Centres aident également les entreprises à élaborer des plans de commercialisation et appuient les initiatives de sensibilisation à l'exportation comme les conférences et les ateliers.

Les Centres sont situés dans les bureaux provinciaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et sont administrés conformément à la gestion fonctionnelle d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Chaque Centre est lié au réseau informatisé de renseignements d'AECIC, lequel comprend WIN Export* (voir à la page 18).

Afin d'offrir des services d'exportation plus complets aux exportateurs canadiens, la Société d'expansion des exportations et les conseillers commerciaux de l'Agence canadienne de développement international se trouvent dans certains Centres du commerce international.

Pour de plus amples informations sur les Centres du commerce international, s'adresser à :

Centres du commerce international et opérations régionales
(TPO)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Téléphone : (613) 996-8713

Télécopieur : (613) 996-8688

Pour de plus amples précisions, consulter l'annexe B.

b) PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur administre le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qui constitue le principal programme fédéral de promotion du commerce et de développement des exportations. Visant des projets ayant aussi bien l'industrie que le gouvernement pour origine, il a été conçu pour apporter de l'aide à des sociétés de toute taille. En vue d'augmenter les ventes à l'exportation, le Ministère offre son appui pour :

- . accroître les efforts de commercialisation du secteur privé en aidant les entreprises à participer à des activités qu'elles ne voudraient pas ou ne pourraient pas entreprendre seules;
- . accroître le nombre d'entreprises canadiennes se tournant vers l'exportation;
- . encourager celles qui exportent déjà à pénétrer sur de nouveaux marchés;
- . inciter les entreprises canadiennes à proposer de nouveaux produits sur les marchés extérieurs.

Activités à l'initiative de l'industrie

L'appui financier aux activités de commercialisation à l'exportation ayant pour origine l'industrie constitue une composante du PDME. Les sommes versées pour cette aide doivent être remboursées si des ventes sont réalisées. Les activités visées sont les suivantes :

- . la participation à des foires commerciales reconnues à l'extérieur du Canada;
- . les visites effectuées à l'extérieur du Canada afin de chercher des marchés, ainsi que les visites d'acheteurs et agents commerciaux étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé;
- . la soumission ou la préparation d'une proposition, à l'étape précontractuelle, pour des projets précis à l'extérieur du Canada qui font l'objet d'une concurrence internationale et pour lesquels des procédures officielles de soumission sont suivies. L'aide peut également être attribuée pour la fourniture de biens et de services canadiens en vue de grands projets d'équipement, notamment dans le domaine des services de conseil, de l'ingénierie, de la construction et du matériel;

- . l'établissement de bureaux de vente permanents à l'étranger en vue d'activités de commercialisation soutenues à l'extérieur du Canada;
- . des activités spéciales concernant des associations industrielles nationales (au bénéfice de leurs membres). Il s'agit notamment de participation à des foires commerciales, de visites, d'essais techniques, de démonstrations de produits, de colloques et de cours de formation ainsi que de promotion de produits.
- . formes innovatrices de marketing: Certaines activités de marketing que n'entrant pas précisément dans les catégories ci-haut pourraient être considérées.

Activités parrainées par le gouvernement

Le gouvernement supporte une partie des frais de participation, dans le cadre de stands nationaux, à des expositions commerciales tenues hors du Canada; il parraine l'envoi de missions commerciales formées de gens d'affaires canadiens désireux de connaître les débouchés s'offrant à l'étranger; enfin, il accueille au Canada des missions constituées de gens d'affaires et de fonctionnaires étrangers qui peuvent avoir une influence sur les ventes à l'exportation. Des droits de participation sont perçus afin de faire supporter par l'industrie une plus grande part des frais entraînés par les activités parrainées par le gouvernement.

Pour de plus amples renseignements, appeler les numéros suivants :

Direction des programmes d'exportation (TPE)
Affaires extérieures et Commerce extérieur
Canada

Téléphone : (613) 996-7155

Télécopieur : (613) 952-3904

ou

Centres du commerce international - Annexe C

c) Soutien aux missions d'exportation

En plus du soutien financier offert par le PDME, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada parraine trois programmes d'aide aux sociétés prêtes à exporter, par l'entremise de missions visant des marchés particuliers.

(i) NEEF

Une mission effectuée dans le cadre du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) guide un groupe d'environ 25 petites entreprises à travers tout le processus d'exportation. A l'aide d'une méthode pratique accompagnée de colloques au Canada et dans l'un des postes frontière du nord, cette mission fait toute la lumière sur les documents et le processus de dédouanement. Elle renseigne également sur les activités bancaires, les assurances, les agents et distributeurs et d'autres aspects de l'activité d'exportation.

Bien qu'à la base, elle soit un outil d'apprentissage, des ventes d'exportations directes d'une valeur de 50 millions de dollars ont été enregistrées trois ans et demie après l'entrée en vigueur de ce programme. Cinquante pour cent des participants aux missions NEEF réalisent tôt ou tard une vente d'exportation.

(ii) NEXUS

Le programme Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) est un nouveau programme destiné aux nombreuses petites et moyennes entreprises de toutes les régions du pays dont les activités commerciales débordent jusque là juste de l'autre côté de la frontière canado-américaine, ce qui constitue le prolongement logique de leurs activités. Dans le cadre de NEXUS, les dirigeants d'entreprises seront encouragés à s'aventurer sur d'autres marchés régionaux américains en prenant part à des missions extérieures basées sur des secteurs, généralement à l'occasion d'une mission ou d'une foire commerciale régionale choisie. Ils auront alors droit à une séance d'information sur les débouchés locaux, donnée par les agents commerciaux de la mission, lesquels planifieront un horaire de rencontres avec des agents, des distributeurs et des acheteurs d'usines, selon les besoins.

Renseignements :

Direction générale de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis.
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 993-5726

(iii) NEXOS

Le programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) destiné aux nombreuses petites et moyennes

entreprises de toutes les régions du pays qui se sont contentés jusque là de commercer avec les États-Unis, dans le prolongement de leurs activités.

L'objectif de NEXOS est d'amener les exportateurs à se rendre en Europe de l'Ouest pour apprendre à y faire des affaires d'une manière concrète, pour en apprendre davantage sur la commercialisation dans un contexte européen et pour y trouver de nouveaux débouchés. La souplesse et le temps d'exécution rapide constituent les marques de ce programme.

Normalement, une société peut prendre part à une mission de NEXOS si elle a fait preuve d'un effort de commercialisation soutenu et réussi aux États-Unis ou dans un autre pays pendant un certain nombre d'années.

Étant donné que l'Europe de l'Ouest représente une orientation commerciale tout à fait nouvelle pour ces sociétés, le programme mettra l'accent sur des domaines comme les formalités douanières, l'accès au marché, l'expédition, l'étiquetage, etc. En plus, les missions donneront un aperçu des caractéristiques du marché pour le secteur en question et collaboreront avec les sociétés à l'élaboration d'un programme visant à accroître les possibilités de distribution et de vente des sociétés. La mission peut être conçue autour d'une manifestation particulière comme une foire commerciale régionale ou nationale ou une visite d'un expomarché. Par ailleurs, si aucune manifestation de ce genre n'est prévue, il est possible d'organiser une exposition en solo ou de mettre au point des programmes particuliers pour chaque société afin de leur faire connaître les processus locaux de commercialisation, de les présenter à une gamme d'agents des manufacturiers, à des personnes-ressources importantes du canal de distribution et, si cela convient, aux acheteurs.

Renseignements :

Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie avec l'Europe de l'Ouest
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 995-6439

d) WIN Exports

WIN Exports (Réseau mondial d'information sur les exportations) est un système d'information utilisant des micro-ordinateurs, conçu à l'intention des agents chargés de la promotion du commerce, qui sont plus de 400 dans les bureaux fédéraux à l'étranger, afin de leur permettre d'exploiter plus rapidement les possibilités qu'ils ont décelées dans leurs territoires. Grâce à WIN Exports, ces agents sont plus en mesure de savoir si les exportateurs canadiens peuvent répondre à la demande qui se présente sur le territoire de leur mission, de faire connaître ces débouchés aux entreprises canadiennes, de se mettre en contact avec les personnes appropriées au nom de ces entreprises et de leur procurer le genre de renseignements dont elles ont besoin pour prendre des décisions judicieuses.

WIN Exports est un système de repérage qui fournit à ses utilisateurs des renseignements à jour et précis sur les possibilités, l'expérience et les intérêts des exportateurs canadiens. Outre le nom, l'adresse, les numéros de téléphone et les renseignements sur les produits et les services exportés ou disponibles pour l'exportation, il enregistre le nom du principal contact de l'entreprise exportatrice, fournit un bref profil de commercialisation indiquant les produits ou les services offerts et leurs applications, ainsi qu'une liste des activités de commercialisation actuelles et prévues de la société à l'extérieur du Canada.

Les entreprises peuvent se mettre directement en rapport avec la direction chargée de WIN Exports afin de faire enregistrer dans le Système leurs capacités, leur expérience et leurs intérêts. En outre, elles peuvent y faire figurer leurs capacités par l'intermédiaire du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR), mis à leur disposition par les bureaux régionaux du d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (auparavant Expansion industrielle régionale). Il est nécessaire de figurer au système WIN Exports ou au RADAR pour avoir accès aux fonds du PDME.

Renseignements :

Direction de la planification et des exportations WIN (TPP)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-7182
Télécopieur : (613) 996-8688

e) Système de planification et de suivi pour la promotion des exportations et des investissements

Le Système de planification et de suivi pour la promotion des exportations et des investissements reçoit d'environ 100 missions à l'étranger des données détaillées sur le marché, qui sont rassemblées dans une base de données informatisée. Ces renseignements, enregistrés par produit, par secteur et par région géographique, permettent de répondre à divers besoins en matière d'information.

Par exemple, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada met ces données à la disposition des autres ministères, des provinces, des associations professionnelles nationales ainsi que des milieux d'affaires canadiens. Outre sa capacité de recueillir, d'organiser et de diffuser des renseignements sur le commerce, le Système de planification et de suivi offre de plus vastes possibilités qui permettent maintenant à la direction du Ministère de l'utiliser comme un important instrument de gestion. Le Ministère s'appuie également sur le système pour coordonner ses consultations avec les autres ministères et les provinces.

Le fait que le Système de planification et de suivi pour la promotion des exportations et des investissements détermine les secteurs importants, les débouchés régionaux et les problèmes d'accès a considérablement amélioré l'efficacité des relations entretenues entre les différents ministères pour ce qui est du commerce extérieur. Afin de renforcer encore les mécanismes d'information des gestionnaires ainsi que la coordination fédérale-provinciale des efforts en matière d'exportation, le Ministère a élaboré d'autres systèmes reliés au Système de planification et de suivi.

Renseignements :

Direction de la planification et des exportations WIN (TPP)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-7182
Télécopieur : (613) 996-8688

f) Programmes d'information et de sensibilisation à l'exportation

(i) Mois canadien de l'exportation

Le Mois canadien de l'exportation (MCE), en octobre, constitue la principale activité de promotion des exportations du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur. Cette initiative repose sur la coopération d'exportateurs, de groupes professionnels, d'associations, d'organismes gouvernementaux et d'universités de tout le Canada qui joignent leurs efforts pour diffuser, par des colloques, des conférences et des expositions, le message selon lequel "Exporter, ça rapporte". Ces activités, qu'accompagne un vaste programme de relations avec les médias, visent à attirer l'attention du public sur l'importance des exportations pour l'économie canadienne.

L'une des activités les plus remarquables qui a lieu pendant le Mois canadien de l'exportation est Carrefour Export, qui permet à des gens d'affaires canadiens de rencontrer des délégués commerciaux de missions canadiennes à l'étranger afin de discuter des débouchés éventuels. Les représentants des sociétés canadiennes s'intéressant à l'exportation peuvent obtenir des entrevues particulières avec les délégués commerciaux, sur rendez-vous, dans 40 villes du Canada. En 1989, Carrefour Export se tiendra du 30 octobre au 22 novembre.

Si Carrefour Export est l'activité qui est menée à la plus grande échelle, la remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne est la plus prestigieuse. La cérémonie au cours de laquelle le ministre du Commerce extérieur remet ces Prix à certaines sociétés canadiennes qui se sont distinguées dans le domaine de l'exportation offre une occasion inégalée de souligner les réalisations des principaux exportateurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Centres du commerce international et opérations régionales
(TPO)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-8546
Télécopieur : (613) 996-8688

(ii) Centre d'information sur le commerce d'exportation Info Export

Pour la plupart des exportateurs débutants à la recherche de renseignements, de même que pour beaucoup d'exportateurs chevronnés, le Centre d'information sur le commerce d'exportation

Info Export d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, constitue le meilleur point de départ. Il leur permet de se renseigner instantanément sur tous les programmes et services offerts par le gouvernement fédéral en matière d'exportation. Il met à leur disposition un service d'appels téléphoniques sans frais dans l'ensemble du Canada et leur fournit un aperçu général sur les exportations. Il les aide à trouver rapidement des réponses à des questions précises, soit en les mettant en relation avec l'agent de commerce approprié, soit en les renvoyant à d'autres sources d'aide, telles qu'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), d'autres organismes fédéraux, des gouvernements provinciaux ou des associations professionnelles du secteur privé. Info Export aide les industriels à utiliser le réseau d'information commerciale du Ministère et à obtenir des renseignements et des conseils d'ordre général sur les marchés pouvant offrir les meilleurs débouchés à un produit. On peut y trouver également un vaste choix de documents sur le commerce d'exportation, notamment le bulletin CanadExport et des troupes d'information sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, publiés par le Ministère.

Renseignements : 1-800-267-8527 (Renseignements sur l'Accord de libre-échange)
1-800-267-8376
ou
(613) 993-6435

(iii) Publications commerciales

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada produit de nombreuses publications commerciales qui visent à appuyer les entreprises canadiennes dans leurs activités d'exportation et à les informer des divers programmes pouvant leur apporter de l'aide. La plupart de ces publications peuvent être rangées dans l'une des deux catégories suivantes : les premières décrivent des activités concernant l'exportation, telles que les règlements en cette matière, les programmes d'aide financière ou autre, les politiques ou les accords commerciaux ayant une incidence sur l'exportation; les deuxièmes fournissent des renseignements sur des secteurs particuliers du marché.

CanadExport, un bulletin commercial publié deux fois par mois par le ministère des Affaires extérieures, est distribué gratuitement à plus de 35 000 lecteurs canadiens. Il signale les débouchés offerts aux exportateurs dans le monde entier, souligne les succès remportés par les exportateurs canadiens et fournit des renseignements sur les foires et les missions commerciales ainsi que sur d'autres activités du Ministère intéressant les

milieux d'affaires. Dernièrement, des bulletins sur l'Accord de libre-échange et sur l'Europe de 1992 sont été ajoutés aux publications.

Renseignements :

Centre Info Export
(613) 993-6435
ou
1-800-267-8376

(iv) Bureau des conférenciers

Le Bureau des conférenciers prend les arrangements nécessaires pour que des porte-parole du Ministère prononcent des conférences devant des groupes d'hommes d'affaires, des étudiants et des représentants d'associations commerciales au sujet des divers programmes, services et activités offerts par le Ministère pour ce qui concerne le commerce. Des agents de commerce du Ministère traitent de sujets tels que "les problèmes rencontrés par les exportateurs", "les carrières au sein du Service extérieur", "la commercialisation et le financement à l'exportation", "le commerce avec la région Asie-Pacifique" et "les exportations vers le Moyen-Orient", ainsi sur une variété de sujets liés à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Habituellement, le calendrier des conférences est organisé de façon à coïncider avec celui des déplacements des agents de commerce du Ministère.

Renseignements :

Bureau des conférenciers
Direction générale des services de communication sur le commerce (BTD)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 992-6262
Télécopieur : (613) 954-105

(v) Conférence sur l'exportation de produits de technologie de pointe

HiTec, la Conférence sur l'exportation de produits de technologie de pointe tenue chaque année, permet aux représentants de l'industrie canadienne de rencontrer des délégués commerciaux venus d'ambassades et de consulats du Canada de toutes les régions du monde. Y participent également d'autres ministères et organismes canadiens et américains, ainsi que d'importants entrepreneurs, qui peuvent contribuer à la conquête des marchés extérieurs de la défense et des produits de technologie. Cette Conférence s'est révélée très efficace pour attirer l'attention des industriels sur les débouchés extérieurs

ainsi que pour tenir nos représentants à l'étranger au courant des progrès réalisés par l'industrie canadienne.

Renseignements :

Direction des programmes de défense (TDP)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-1814

g) Financement à l'exportation

Pour les sociétés canadiennes qui se tournent vers l'exportation, les possibilités de financement revêtent une importance fondamentale. A mesure que les marchés internationaux deviennent plus compétitifs, incertains et complexes, les formes traditionnelles de financement à l'exportation ne répondent souvent plus aux besoins existants. Les exportateurs canadiens comptent sur le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur pour faire en sorte que les services de financement gouvernementaux soient concurrentiels, notamment les services de financement et d'assurances de la SEE, les programmes de l'ACDI et les services de passation de contrats de la Corporation commerciale canadienne. Ils peuvent également demander aux agents de commerce, à Ottawa et à l'étranger, des conseils au sujet de l'existence et des conditions d'utilisation des services de financement offerts par d'autres organismes, tels que les institutions financières internationales (par exemple, la Banque mondiale) ou les banques commerciales. Les domaines qui attirent notre attention sont les suivants :

(i) Marchés passés par les institutions financières internationales (IFI)

Les IFI offrant d'importantes possibilités à cet égard sont la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement, la Banque africaine de développement, la Banque interaméricaine de développement, la Banque de développement des Caraïbes et diverses institutions spécialisées des Nations unies. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est chargé de venir en aide aux exportateurs intéressés par les marchés des IFI, ainsi que de définir et de coordonner la position du gouvernement sur les politiques suivies par ces institutions en matière de marchés. Des délégués commerciaux ont été affectés aux ambassades du Canada des villes où sont installés les sièges sociaux de ces institutions, afin d'aider les exportateurs canadiens à exploiter ces possibilités.

(ii) Compensation

Un nombre croissant de pays voient dans la compensation un moyen de financer leurs importations. Afin d'aider les exportateurs canadiens à comprendre cette pratique, le Ministère met à leur disposition, à Ottawa et dans les missions à l'étranger, de nombreux documents d'information sur les techniques de compensation en usage dans les pays étrangers; en outre, il publie des brochures et organise des séminaires à ce sujet.

Pour obtenir des renseignements sur les programmes de financement des exportations, s'adresser à la :

Direction du financement des exportations et des projets
d'équipement (TCF)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-6210
Télécopieur : (613) 996-9103
Télex : 053-3745

h) Maisons de commerce

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est l'organe essentiel d'exécution des politiques et programmes gouvernementaux relatifs aux maisons de commerce, qui a pour objectif général de promouvoir la croissance et le développement de ces maisons et d'accroître les exportations, en faisant participer de petites et moyennes entreprises aux activités des maisons de commerce. Dans ce but, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et le Conseil des maisons de commerce canadiennes organisent des séminaires d'information. Le jumelage de fournisseurs et de maisons de commerce est possible. Des publications et des répertoires sur le sujet paraissent également à l'intention des fournisseurs de biens et de services du secteur privé, et des conseils sur l'usage et le choix des maisons de commerce sont offerts.

Pour obtenir des renseignements sur les maisons de commerce, s'adresser au :

Service d'exportation et de transports (TPS)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-1862
Télécopieur : (613) 996-1225
Télex : 053-3745

i) Projets d'équipement

Répondant aux exportateurs qui souhaitent pouvoir se renseigner en un point unique sur les projets d'équipement à l'étranger, la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement a fait porter ses efforts sur le besoin d'obtenir rapidement des renseignements précis sur les débouchés en ce domaine ainsi que sur la transmission aux exportateurs de ces informations et de conseils quant à la meilleure manière de participer à des projets. Le Programme d'aide technique à frais recouvrables, qui vise à appuyer les soumissions présentées par des Canadiens pour des projets à l'étranger en les faisant bénéficier de la compétence du secteur public, a été prorogé pour deux ans. Ce programme, utile quoique son champ d'application soit étroit, est activement promu auprès des exportateurs comme moyen de renforcer leur capacité de participation à des projets.

Pour des renseignements sur les projets d'équipement, s'adresser à la :

Direction du financement des exportations et des
projets d'équipement (TCF)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-6188
Télécopieur : (613) 996-9103
Télex : 053-3745

j) Programme d'apports technologiques

Le but du Programme d'apports technologiques (PAT) est d'améliorer la productivité et la compétitivité de l'industrie canadienne. Il atteint ce but en facilitant le processus de repérage et d'adoption de technologies étrangères par les entreprises canadiennes. Puisque le Canada ne produit que 2 % de la technologie à l'échelle mondiale, le rythme auquel il adopte des produits ou procédés de la technologie, nouveaux ou améliorés, provenant de sources autres que canadiennes établira sa position sur nombre de marchés internationaux. Le PAT motive également les sociétés canadiennes à être plus concurrentielles, à un moment où les importations sont attrayantes du point de vue du style et du prix.

Le Programme répond à cet objectif de deux manières : premièrement, il utilise les bureaux du gouvernement du Canada à l'étranger pour faciliter l'apport de technologies étrangères au Canada; deuxièmement, il fournit une aide financière aux industries pour qu'elles puissent supporter un certain nombre des coûts relatifs aux transferts technologique de l'étranger.

Services du PAT dans les missions

Quelque 32 agents du PAT spécialement qualifiés dans nos 24 missions diplomatiques et commerciales aux États-Unis et à l'étranger répondront aux demandes particulières portant sur la détermination des sources de technologie et les possibilités de collaboration; ils feront en sorte de mettre en rapport les partenaires éventuels. Ces services ne visent pas à supplanter des initiatives du secteur privé, mais à fournir une aide fondée sur une connaissance approfondie de la région ou du pays en question. Bien qu'ils soient offerts à tout organisme intéressé, ils s'adressent principalement aux petites et moyennes entreprises dont les ressources, l'accès aux réseaux internationaux et les contacts sont limités.

Fonds du PAT

Le PAT peut assurer une aide financière pour les activités à court et à long terme qui peuvent comprendre l'acquisition de compétences et de connaissances, l'obtention de licence de produit ou de procédé, les collaborations technologiques, ou des données de l'étranger pour la recherche-développement. Les activités les plus courantes sont les visites exploratoires à l'étranger servant à trouver ou à négocier des technologies étrangères. Ces visites peuvent souvent être approuvées au niveau local. Les projets à long terme ou plus complexes nécessitent une analyse par le Comité d'évaluation de projet du PAT à Ottawa, qui se réunit au moins une fois par mois.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des sciences et de la technologie (TDS)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone (613) 996-0971

k) Programme de développement des investissements

Le Programme de développement des investissements vise à promouvoir, à attirer et à faciliter les nouveaux investissements étrangers au Canada. Pour venir à l'appui des conseillers en investissement affectés à temps plein à ces marchés, les activités du PDI portent sur les sources d'investissements étrangers habituels soit les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, le Japon et la Hollande. Avec l'expansion du programme, d'autres pays européens et côtiers du Pacifique ainsi que le Moyen-Orient se sont ajoutés. Le programme est maintenant appuyé par quelque 44 missions étrangères du Ministère.

Le programme est devenu plus concentré à tous les aspects, passant des messages promotionnels généraux et largement répandus du programme initial, au contact personnel avec des sociétés visées et d'autres investisseurs potentiels. On a lancé le message important suggérant de s'établir au Canada pour répondre à la demande d'un marché nord-américain intégré; cet argument a été renforcé par la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cet Accord sera le principal point de base en matière d'investissement dans la promotion à l'étranger; l'accent sera mis sur les avantages commerciaux du Canada pour entrer sur le marché intégré et devenir un de ses fournisseurs. Des efforts supplémentaires ont été déployés pour inciter les sociétés américaines à rationaliser leurs opérations au Canada.

Au cours de l'année écoulée, la technologie de pointe est également devenue un élément important. On porte de plus en plus d'attention aux initiatives, notamment aux conférences, aux séminaires et aux projets d'association stratégique, qui favorisent les arrangements de coentreprises, d'associations, de transferts technologiques avec des sociétés étrangères, et soutiennent le développement technologique du Canada. Le Ministère a travaillé en étroite collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada et ses liens avec les sociétés de technologie, dans la détermination des secteurs clés de technologie de pointe, afin de définir quels sont les besoins en investissement.

Le Ministère maintient le programme en vigueur avec l'appui et la coopération d'un certain nombre d'organismes fédéraux et provinciaux, et a collaboré davantage au cours des dernières années avec les organismes d'expansion économique municipaux, tant sur le plan de la participation à des programmes qu'au travail consistant à répondre aux demandes d'investissement.

Pour obtenir des renseignements sur le PDI, s'adresser à la :

Direction des programmes d'exportation (TPE)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-7155

1) Programme de promotion du tourisme à l'étranger

Depuis 1982, la responsabilité de l'exécution du programme de tourisme est partagée entre Tourisme Canada d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECIT). AECIT est chargé de l'exécution du programme à l'étranger et est chargé en particulier du développement d'un certain nombre d'activités entreprises à l'initiative du marché dont le but est de promouvoir les nouveaux produits touristiques du Canada. Dans l'ensemble, notre représentation à l'étranger au chapitre du tourisme est effectuée par vingt fonctionnaires canadiens expérimentés, aidés de 77 agents de commerce professionnels et membres du personnel de soutien.

En plus de conseiller les sociétés canadiennes intéressées à vendre leurs produits et services touristiques à l'étranger, nos missions à l'étranger participent en outre directement à la promotion du tourisme au Canada avec des partenaires canadiens et locaux intéressés. Ils y parviennent des façons suivantes :

- en élaborant et en mettant en place des plans d'expansion du marché touristique;
- en donnant des informations sur le marché, notamment sur les personnes-ressources, les débouchés possibles, les conditions et les structures commerciales, les coutumes commerciales locales et les canaux de distribution;
- en donnant des informations sur les sociétés et les personnes-ressources locales, ainsi que des conseils sur les canaux de distribution les plus appropriés;
- en facilitant l'accès du marché à l'industrie touristique canadienne par l'entremise de la recherche d'agents de vente ou en prenant les dispositions nécessaires pour la participation à une exposition sur le voyage;
- en organisant et en mettant en place des marchés et des campagnes de promotion touristiques coopératifs qui rapprochent les vendeurs de notre industrie touristique et les acheteurs et distributeurs locaux éventuels;
- en organisant des circuits éducatifs et de familiarisation destinés aux médias touristiques étrangers, au personnel de l'industrie du voyage et aux organisateurs de réunions et de congrès;
- en repérant les entreprises et organismes les plus susceptibles d'être intéressés par le segment de

l'industrie touristique canadienne que forment les réunions, les congrès et les voyages-stimulation; et

- en transmettant les renseignements sur les nouveaux produits et développements touristiques par la voie de bulletins et de publi-postages dans leurs territoires.

Renseignements :

Direction de la promotion du commerce et du tourisme -
États-Unis (UTW)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 993-7343

m) Centres d'études en administration internationale

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada parraine les Centres d'études en administration internationale des universités canadiennes. L'objectif de ce programme est de favoriser la mise au point de recherches et d'études en matière d'administration internationale afin d'améliorer les capacités de gestion dans ce domaine. Ce programme compte maintenant sept centres, soit l'université Dalhousie (Halifax, Nouvelle-Écosse), l'École des Hautes études commerciales (Montréal, Québec), l'université Western Ontario (London, Ontario), l'université de la Colombie-Britannique (Vancouver, Colombie-Britannique), l'université du Manitoba (Winnipeg, Manitoba), l'université de Saskatchewan (Saskatoon, Saskatchewan), et l'université de l'Alberta (Edmonton, Alberta). Les centres se situent dans les facultés d'administration de chacune des universités.

Le huitième centre, le Centre de droit et politique commerciale, est un projet mixte de la Normand Paterson School of International Affairs (Université Carleton) et de la faculté de droit de l'Université d'Ottawa. Ce centre se concentre principalement sur les aspects de l'administration internationale qui ont trait à la politique commerciale et au droit commercial.

En plus de se concentrer sur l'administration internationale, chaque centre est encouragé à examiner les besoins administratifs et scolaires précis des collectivités de la région où ils sont situés. Les centres poursuivent trois objectifs principaux, soit 1) mettre à la disposition des entreprises canadiennes des diplômés d'université connaissant et comprenant les questions d'administration internationale, 2) offrir à ceux qui gèrent actuellement des entreprises des programmes leur permettant de mettre à jour et d'élargir leurs connaissances et leurs compétences en matière de commercialisation et d'administration internationales et 3) encourager la recherche sur les questions et les problèmes d'administration internationale de façon à fournir les documents d'information nécessaires à l'enseignement en question.

En plus des bourses annuelles visant à soutenir le travail des centres, certains de ces centres ont des programmes de bourses pour aider les étudiants diplômés.

Renseignements :

Centres du commerce international et opérations régionale
(TPO)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-7104

Pour de plus amples précisions, consulter l'annexe C.

n) Promotion du commerce

L'objectif de la promotion du commerce est de faire en sorte que les exigences établies par les États étrangers pour gérer le commerce n'entravent pas, mais au contraire renforcent, les échanges de biens et de services. Pour cela, les exigences en matière de documents internationaux sont revues dans un but de simplification, et une aide est apportée à la mise en place d'un système informatisé international permettant la transmission électronique de documents utilisés pour les échanges intérieurs et extérieurs. La participation de fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur à des forums internationaux et nationaux consacrés à l'industrie s'inscrit dans cette démarche qui vise, en fin de compte, à protéger et à renforcer la position des exportateurs canadiens face à leurs concurrents. Les fonctionnaires aident également les exportateurs canadiens de systèmes d'informations commerciales à trouver des débouchés à l'étranger.

Renseignements :

Direction des services d'exportation et de transport (TPS)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-0245

3. CONTROLE DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS

La politique du Canada en matière de contrôle des exportations et des importations a été définie en tenant le plus grand compte des valeurs canadiennes et des objectifs de politique étrangère. L'instrument juridique régissant ces mesures de contrôle est la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, dont l'application relève de la Direction générale des relations commerciales spéciales du ministère des Affaires extérieures. En vertu de cette Loi, des mesures de contrôle des exportations ou des importations sont imposées dans certaines circonstances sur des marchandises désignées ou en ce qui concerne certains pays et comprennent notamment les buts suivants : assurer que la sécurité nationale du Canada n'est pas mise en péril; appuyer d'autres mesures législatives canadiennes (c.-à-d., la Loi sur l'importation de la viande ou la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme); appuyer les arrangements ou les engagements intergouvernementaux; protéger des articles rares au Canada ou dans d'autres pays, ou encore assujettis à des contrôles dans d'autres pays; enfin, favoriser le traitement au Canada des ressources naturelles canadiennes.

Renseignements :

Direction générale des relations commerciales spéciales
(ESD)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 992-3386

4. LIAISON AVEC LES MILIEUX D'AFFAIRES

Le vaste réseau de délégués commerciaux du Ministère, affectés dans les bureaux des administrations centrales d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, partout au Canada dans les dix Centres du commerce international et dans nos missions aux quatre coins du monde assure aux gens d'affaires canadiens, dans notre pays et à l'étranger, un accès facile au Ministère ainsi qu'à ses programmes et services.

a) Comité consultatif pour le commerce extérieur (CCCE)

Le CCCE, formé au début de 1986, comprend 44 membres représentant les milieux des affaires, du travail, de la consommation, de la culture, de la recherche et des universités. Il se réunit quatre fois l'an et consacre principalement ses travaux aux vastes questions d'intérêt national concernant l'accès aux marchés extérieurs et la commercialisation; son programme de travail actuel porte principalement sur les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round tenues sous les auspices du GATT, sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et sur les conseils à donner au gouvernement en matière de politiques et de programmes d'expansion du commerce extérieur.

Renseignements :

Secrétariat des Comités consultatifs sur le commerce
extérieur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 995-7667

b) Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE)

Les 13 groupes représentant des secteurs particuliers qui constituent le système des GCSCE se réunissent 3 à 4 fois l'an. Ils correspondent aux groupes de secteurs suivants : agriculture, aliments et boissons; vêtements et fourrures; arts et industries culturelles; communications, matériel et services informatiques; biens de consommation et articles ménagers; énergie, produits chimiques et pétrochimiques; services financiers; poisson et produits du poisson; produits de la forêt; services généraux; matériel industriel et de transport; minéraux et métaux; et textiles, chaussures et cuir. Ces groupes entretiennent un dialogue avec le gouvernement de façon à ce qu'il soit pleinement tenu compte des points de vue des différents secteurs dans l'élaboration des politiques et des programmes gouvernementaux en matière de commerce international.

Les membres du CCCE et des GCSCE, qui doivent être citoyens canadiens, sont nommés par le ministre du Commerce extérieur. Ils représentent dans leur diversité les intérêts des régions, des secteurs de l'économie et de la population canadienne.

Renseignements :

Secrétariat des comités consultatifs sur le commerce
extérieur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 995-7667

c) Liaison avec les associations professionnelles

Afin de faire connaître les activités du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur dans le domaine de la promotion du commerce, un réseau de promotion du commerce, un réseau englobant des associations industrielles et commerciales a été établi de manière à ouvrir des canaux de communication entre les secteurs privé et public. Des publications commerciales et des annuaires sont expédiés à plus de 200 associations, qui ont été invitées à participer à Ottawa à des séances d'information sur des sujets particuliers, tels l'Accord de libre-échange.

Renseignements :

Secrétariat de liaison et d'expansion du commerce (TFX)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-7167

5. PROCESSUS FÉDÉRAL-PROVINCIAL DE CONSULTATION AU CHAPITRE
DES ACTIVITÉS D'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Tel que prévu dans "la stratégie commerciale canadienne" adoptée par les premiers ministres à leur réunion de 1985, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada tient des consultations approfondies avec les ministères provinciaux chargés du commerce extérieur, de façon à mieux coordonner et à mieux faire connaître la présence du Canada sur la scène internationale des échanges. Chaque année, les plans commerciaux des missions à l'étranger sont examinés avec les provinces afin de mieux adopter les activités d'exportation aux pays et aux secteurs correspondants aux priorités des provinces. Complétés grâce aux renseignements fournis par des associations du secteur privé, ces plans constituent un programme de travail complet et détaillé pour nos missions à l'étranger et ils sont devenus un instrument important pour les ministères provinciaux du commerce.

Pour assurer que le processus de consultation continue entre ces visites annuelles aux provinces, un comité fédéral provincial de sous ministres adjoints pour la promotion des exportations a été créé. Ce comité va permettre un échange ponctuel d'information sur l'évolution des priorités et du développement de programmes et activités.

Renseignements :

Secrétariat de liaison et d'expansion du commerce (TFX)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 996-7167
Fax : (613) 996-8688

i)

ANNEXE A
CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

VANCOUVER

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
900-650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8

Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330

Personne-ressource

M. Zen Burianyk

Téléphone : (604) 666-1438

EDMONTON

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

Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Personne-ressource

M. Bill Roberts

Téléphone : (403) 495-4415

CALGARY

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
Harry Hays Building
Suite 630,
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary (Alberta)
T2P 3C3

Télécopieur : (403) 292-4578

Personne-ressource

M. Gérald Milot

Téléphone : (403) 292-4575

SASKATOON

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3

Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

Personnes-ressources

M. Al McEwen
M. Ron McLeod

Téléphone : (306) 975-4343
Téléphone : (306) 975-5318

WINNIPEG

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187

Personne-ressource

M. Al Lyons

Téléphone : (204) 983-2387

TORONTO

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4

Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

Personnes-ressources

M. Doug Sirrs
M. Doug Paterson

Téléphone : (416) 973-5049
Téléphone : (416) 973-5052

MONTREAL

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
Tour de la Bourse
800, Square Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Télex : 055-60768
Télécopieur: (514) 283-3302

Personne-ressource

M. Claude Lavoie

Téléphone : (514) 283-8791

MONCTON

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9

Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429

iii)

Personne-ressource

M. Guy-André Gélinas

Téléphone : (506) 857-6440

HALIFAX

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

Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Personne-ressource

M. Doug Rosenthal

Téléphone : (902) 426-6125

CHARLOTTETOWN

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
Confederation Court Mall
134 Ken Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown (Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8

Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Personne-ressource

M. Fraser Dickson

Téléphone : (902) 566-7443

ST. JOHN'S

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL
90, O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9

Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373

Personne-ressource

M. Tom Greenwood

Téléphone : (709) 772-5511

Regina (Saskatchewan)
London (Ontario)
Québec (Québec)

à venir
à venir
à venir

ANNEXE B

Bureaux de la SEE

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

Région de l'Atlantique
Directeur, Région de
l'Atlantique
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Téléphone : (902) 429-0426

Vancouver
Directeur, Région de la
Colombie-Britannique et du Yukon
Société pour l'expansion des
exportations
One Bentall Centre, Suite 1030
505 Burrard Street
Vancouver (C.-B.)
V7Z 1M5
Téléphone : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

Montréal
Directeur, Région du Québec
Société pour l'expansion des
exportations
800, Square Victoria
Bureau 2724
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Téléphone : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

v)

Calgary

Directeur, Région des Prairies
et du Nord
Société pour l'expansion des
exportations
255-5th Avenue, S.W.
Suite 3140
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Téléphone : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

**District du Manitoba et de la
Saskatchewan**

Directeur, District du
Manitoba et de la Saskatchewan
Société pour l'expansion des
exportations
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Téléphone : 1-800-661-8638
Télécopieur : (304) 983-2187

Toronto

Directeur, Région de Toronto
Société pour l'expansion des
exportations
150 York Street, Suite 810
P.O. Box 810
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Téléphone : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

District de London

Directeur, Bureau du Sud-Ouest
Société pour l'expansion des
exportations
451 Talbot Street
Suite 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Téléphone : (519) 678-6523
Télécopieur : (519) 679-4483

ANNEXE C

M. Lorne Leitch

Directeur

Centre d'études en administration internationale

Faculty of Business

University of Alberta

Edmonton (Alberta)

T6G 2R6

Téléphone : (403) 492-3901

Télécopieur : (403) 492-3325

M. Ilan Vertinsky

Directeur

Centre d'études en administration internationale

Faculty of Commerce and Business Administration

University of British Columbia

2053 Mail Mall

Vancouver (Colombie-Britannique)

V6T 1Y8

Téléphone : (604) 244-8494

Télécopieur : (604) 228-5785

ANNEXE D
MINISTÈRE DE LA DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST

WINNIPEG

Ste. 712, The Cargill Bldg.
240 Graham Avenue
P.O. Box 777
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2L4
(204) 983-4472

EDMONTON

Suite 1500
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4H7
(403) 495-4164

SASKATOON

Ste. 601, S.J. Cohen Bldg.
119 - 4th Avenue South
P.O. Box 2025
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
(306) 975-4373

VANCOUVER

P.O. Box 49276
Bentall Tower 4
1200 - 1055 Dunsmuir Street
Vancouver (C.-B.)
V7X 1L3
(604) 666-6256

APPENDIX E

PERSONNES-RESSOURCES AUX AUTRES MINISTERES FEDERAUX

Il y a aussi d'autres ministères fédéraux qui s'intéressent à l'expansion du commerce. On peut se procurer plus d'information en contactant les personnes ci-dessous:

M. David Husband Vice-Président Divison de la recherche et des politiques sur l'investissement Investissement Canada (IC)	Tél.: 613-995-9455
M. Alan Gratias Directeur général exécutif Direction générale des programmes internationaux Agriculture Canada	Tél.: 613-993-6671
M. Ron Crowley Directeur général Direction générale de l'analyse économique et commerciale Pêches et Océans	Tél.: 613-993-2400
Mme Diana Monnet Directeur général Direction des communications Energie, Mines & Ressources	Tél.: 613-992-0207
M. Warren Calow Directeur général Direction générale de l'industrie, du commerce et de la technologie Forêts Canada	Tél.: 613-997-1107
M. Richard Stursberg Sous-ministre adjoint Télécommunications et technologie Communications Canada	Tél.: 613-998-0368
Dr Clive Willis Vice-président, technologie Conseil national de la recherches Canada	Tél.: 613-993-9186

CAL
EA660
89F23

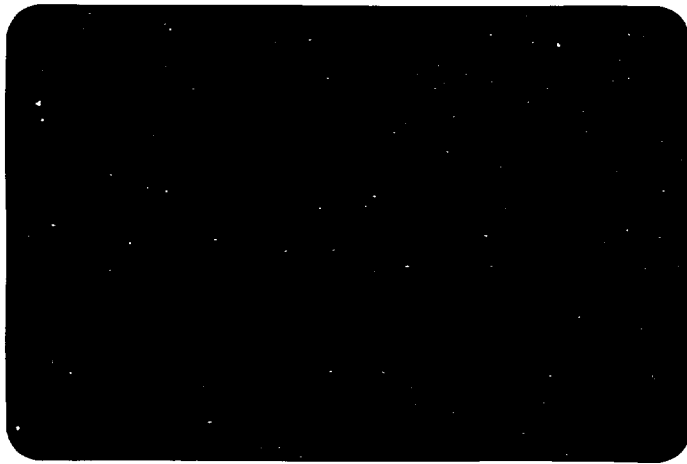
DOCS



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada



Prepared by the International Trade
Development Branch

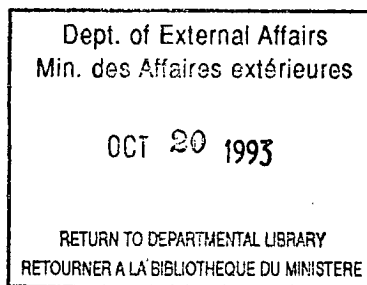
Publication préparée par le Secteur de
l'expansion du commerce extérieur



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

**FEDERAL INTERNATIONAL
TRADE DEVELOPMENT
PROGRAMS**



**Trade Development Policy and Liaison Secretariat (TFX)
International Trade Development Branch (TFB)
External Affairs and International Trade Canada
Ottawa, Ontario K1A 0G2
November, 1989**

November 1989

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Facs: (613) 996-9103 (TFX)
Telex: 053-3745
Answerback: EXTERNAL OTT

For amendments and/or
corrections, please contact
Paul Scoffield/TFX
Telephone: (613) 996-0645
Facs: (613) 990-7981

INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT PROGRAMSOverview of Federal Government Departments' International Trade Development Responsibilities

(a)	External Affairs and International Trade Canada	3
(b)	Canadian International Development Agency	4
(c)	Canadian Commercial Corporation	5
(d)	Export Development Corporation	6
(e)	Industry, Science & Technology Canada	7
(f)	Atlantic Canada Opportunities Agency	8
(g)	Western Economic Diversification Canada	9

External Affairs and International Trade Canada -

1.	A TRADE STRATEGY FOR CANADA	10
2.	INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT SERVICES AND PROGRAMS	
(a)	Trade Commissioner Service	12
	i) Abroad	
	ii) Headquarters	
	iii) International Trade Centres	
(b)	Program for Export Market Development (PEMD)	14
(c)	Export Mission Support	16
	i) NEBS	
	ii) NEXUS	
	iii) NEXOS	
(d)	WIN Exports	18
(e)	Export and Investment Promotion Planning and Tracking System	19
(f)	Export Programs	20
	i) Canada Export Trade Month	
	ii) Info Export: Export Trade Information Centre	
	iii) Trade Publications	
	iv) Trade Speakers' Desk	
	v) High Technology Conference	

(g)	Export Financing	23
	i) Procurement from International Financial Institutions (IFI)	
	ii) Countertrade	
(h)	Trading Houses	24
(i)	Capital Projects	24
(j)	Technology Inflow Program (TIP)	25
(k)	Investment Development Program (IDP)	26
(l)	Tourism Program Abroad	27
(m)	Centres for International Business Studies	28
(n)	Trade Facilitation	29
3.	EXPORT AND IMPORT CONTROLS	30
4.	LIAISON WITH THE BUSINESS COMMUNITY	31
	(a) International Trade Advisory Committee (ITAC)	
	(b) Sector Advisory Groups on International Trade (SAGIT)	
	(c) Liaison with Trade Associations	
5.	FEDERAL-PROVINCIAL CONSULTATION PROCESS IN INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT ACTIVITIES	33
APPENDIX A	- International Trade Centres	i
APPENDIX B	- EDC Offices	iv
APPENDIX C	- Centres for International Business Studies	v
APPENDIX D	- Western Economic Diversification Canada	vii
APPENDIX E	- Other Government Department Contacts	viii

(a) EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA

External Affairs and International Trade Canada serves Canadians at home and abroad and ensures that Canada's voice is heard internationally. The department achieves these goals by:

- . supporting the export marketing efforts of Canadian business through the Trade Commissioner Service and export support programs and missions;
- . securing and enhancing access for Canadian goods and services in world markets;
- . strengthening Canada's international marketing effectiveness;
- . promoting Canadians' awareness of export markets and opportunities;
- . promoting Canada's economic, political, security and other interests, both bilaterally and through international institutions;
- . advising the government on international developments and on the international implications of domestic policies;
- . managing Canada's immigration and refugee programs on behalf of the Canadian Employment and Immigration Commission; and
- . supporting the interests internationally of 30 federal government departments and agencies, and of provincial governments.

Contact:

Info Export: Export Trade Information Centre
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: 1-800-267-8376 or
613-993-6435
FAX: (613) 996-8688

(b) CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY

The Canadian International Development Agency (CIDA) is responsible for administering about 75 per cent of Canada's Official Development Assistance, which is used to support the efforts of developing countries to foster economic and social growth. It distributes this aid through official bilateral (government-to-government) channels, multilateral development institutions, non-governmental organizations and the private sector.

All CIDA's bilateral aid is at least 50 per cent tied to the procurement of competitively priced goods and services from Canada. These may be procured for particular projects or under general or sectoral lines of credit provided to recipient countries. While services are procured through CIDA's Consultant Selection Committee, goods procurement - including commodities - is administered by the Department of Supply and Services.

The Industrial Cooperation Program aims to stimulate Canadian private sector involvement in developing countries industrial development by supporting long-term business cooperation relationships such as joint ventures and licensing arrangements. It also provides support to Canadian companies wishing to undertake project definition studies.

Information on opportunities for private sector involvement in CIDA's activities and on consultant registration may be obtained from:

Consultant and Industrial Relations Division, CIDA
Telephone: (613) 997-7775

(c) CANADIAN COMMERCIAL CORPORATION

The Canadian Commercial Corporation (CCC) was established by an Act of Parliament in 1946 to assist in the development of trade between Canada and other nations. CCC acts as the contracting agency when foreign governments and international agencies wish to purchase goods or services from Canada on a government-to-government basis. The customer is assured that the Canadian supplier is considered by the Government of Canada to be financially and technically capable of conforming with bid specifications, contract terms, and supplier warranties.

CCC's sales cover a wide range of Canadian exports, from individual commercial and defence-related items valued at a few thousand dollars, to high-technology equipment and systems worth \$50 million or more. These sales are handled by both CCC corporate staff, and Supply and Services Canada, particularly for defence products.

Arrangements can also be made to have quality assurance and acceptance of defence goods carried out in Canada on behalf of the customer government by the Canadian Department of National Defence.

To date, CCC has contracted for the export of over \$15 billion in goods and services on behalf of thousands of Canadian firms. Enquiries concerning the services of CCC should be addressed to:

Canadian Commercial Corporation
50 O'Connor Street, 11th Floor
Ottawa, Ontario
K1A 0S6
Telephone: (613) 996-0034
FAX: (613) 995-2121
Telex: 053-4359

(d) EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION

The Export Development Corporation (EDC) is a federal crown corporation that provides a wide range of insurance, guarantees, and financing services to Canadian exporters and foreign buyers in order to facilitate and develop Canada's export trade. These services assist Canadian exporters, large and small, who offer products and/or services that are competitive in terms of price, quality, delivery, and after-sales services.

There is no minimum value of export business required to qualify for support. EDC provides:

insurance

Canadian firms of any size can insure their export sales against non-payment by foreign buyers. EDC normally assures 90% of the commercial and political risks, involving insolvency or default by the buyer, as well as blockage of funds, war or rebellion, or cancellation of export permits in Canada.

guarantees

EDC may issue guarantees to banks or other financial institutions that offer financing in support of Canadian exports. In addition, guarantees can be provided to financial institutions issuing performance and bid securities.

export financing

EDC provides export financing, at both fixed and floating rates of interest, to foreign buyers of Canadian capital goods and services. Funds are disbursed directly by the EDC to Canadian exporters on behalf of the borrowers, in effect providing the exporter with cash sales. EDC now offers eight types of financing facilities: loans, protocols, lines of credit, multiple disbursement agreements, note purchase agreements, simplified note purchases, forfeiting, and specialized credits.

For further information contact:

Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Telephone: (613) 598-2500

See Appendix A for additional contacts.

(e) INDUSTRY, SCIENCE & TECHNOLOGY CANADA (ISTC)

In Ottawa, ISTC industry marketing branches counsel and assist industry in the manufacturing, processing, tourism and selected service sectors in pursuing international export marketing opportunities. For example, ISTC marketing branches process and appraise applications for Defence Industry Productivity Program (DIPP) assistance. DIPP offers financial assistance to Canadian companies involved in the development and production of defence or defence-related products for export. Assistance is available for market research studies, research and development of products for export purposes, acquisition of modern tools and equipment to meet exacting military standards and production expenses in establishing manufacturing sources in Canada for defence or defence-related export markets.

Located in all provinces, the Yukon and Northwest Territories, the provincial offices of the Department of ISTC serve as the regional delivery agents for the government's international trade initiatives. The offices maintain an effective sourcing system for company products in their region, monitor export market opportunities and provide export counselling services to individual companies. These offices include the International Trade Centres (ITCs) described further on page 13. The ITCs deliver a portion of EAITC's Program for Export Market Development (PEMD), and other programs, and facilitate contacts between local firms and their target markets abroad through the Canadian missions in those markets.

For further information contact:

Business Service Centre
Industry Science & Technology Canada
Telephone: (613) 995-5771

(f) ATLANTIC CANADA OPPORTUNITIES AGENCY

The Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) was established by an Act of Parliament in 1987 to foster, in a strategic partnership with the people of Atlantic Canada, the long-term development of the region through a renewal of the Atlantic entrepreneurial spirit. The Agency has a particular responsibility to encourage the development of new, small and medium-sized enterprises within Atlantic Canada.

Trade has always been a major contributor to wealth and job creation in Atlantic Canada and ACOA recognizes trade development as a major tool for the implementation of its mandate. To this effect, a task force on trade and entrepreneurship has been established. In addition, a Trade Working Group has been established recently to deal with all trade related matters and issues. The Working Group has representation from each ACOA office as follows:

Head Office: Michael MacDonald, Chairperson (506) 858-3803
 P.Y. (Pat) Chiasson (506) 857-6981
 Millie Poirier (506) 857-7827

Ottawa Office: Menna Weese (613) 954-0437
 Charlottetown Office: David Cook (902) 566-7213
 Fredericton Office: Elliot Keizer (506) 452-3263
 Halifax Office: John Young (902) 426-9642
 St. John's Office: Adele Poynter (709) 772-4126

The immediate priorities include the development of a trade strategy, including an action plan, a research program and the articulation of ACOA's position with respect to subsidies and countervail for both Multilateral Trade Negotiations under GATT and for the purpose of Article 1907 of the Canada-US Free Trade Agreement.

For any additional information, you may contact any member of the Working Group as listed above.

(g) WESTERN ECONOMIC DIVERSIFICATION CANADA

Western Economic Diversification Canada (WD) is a new federal government department responsible for promoting the diversification of the economy of the four western provinces and for advancing the interests of western Canada in national economic policy.

The federal government established a \$1.2 billion Western Diversification Fund in August 1987. WD administers the Fund through the Western Diversification Program. The department also delivers various ERDA sub-agreements.

The Western Diversification Program is headquartered and managed in the West. The guidelines for funding are flexible and the application process is straightforward. New export market development is an important focus of the Program. Companies may be assisted to introduce new products, do market research and develop marketing capability. Under the Western Diversification Program, assistance is provided in the form of contributions which WD will normally require to be repaid.

The most important factor determining whether a new project will receive assistance under the Western Diversification Program is the effect it will have on the diversification of the western Canadian economy. Most assisted projects will be in the areas of:

- new product development/commercialization
- plant establishment
- new market development
- industry-wide productivity improvement
- feasibility studies examining the market potential of new products, the commercial viability of new or expanded facilities and new technology (provided a business plan has been completed and considerable preliminary market research work has been done)
- new technology
- import replacement

Projects also must conform to Program principles concerning, for example, risk sharing (the Program is intended to "top-up" rather than replace funding from other sources), incrementality, and committed expenditures, and must not adversely affect a Canadian competitor. Certain activities outside the WD mandate will not be considered for funding.

Inquiries about the Western Diversification Program and other activities of Western Economic Diversification Canada can be directed to any of the four (4) regional offices. The focal point within WD for trade policy matters and trade related projects, including international marketing initiatives, is the Trade Sector, which serves the region from its location in the Winnipeg office.

See Appendix D for contacts.

External Affairs and International Trade Canada

1. A TRADE STRATEGY FOR CANADA

In 1985, the federal government, in cooperation with the provinces, established a National Trade Strategy (NTS) to strengthen and supplement ongoing trade development activities. The strategy, which was endorsed by First Ministers in February, 1985, is designed to mobilize and harmonize public and private sector trade development efforts to stimulate exports and create jobs for Canadians. Funding of \$57 million for trade development activities under the World Market Trade Development Program and the recently announced \$93.6 million Going Global trade strategy build upon the NTS. The strategy is based on three primary objectives:

- to secure and enhance access of Canadian firms to foreign markets,
- to improve Canada's trade competitiveness, and
- to strengthen Canada's international marketing effectiveness.

Efforts to secure and enhance access to foreign markets are being taken on two fronts, through the Free Trade Agreement with the United States, and through Multilateral Trade Negotiations under GATT. Through these two processes, we intend to achieve reductions of barriers facing Canadian exports of goods and services.

Our trade strategy focuses on increasing the access of Canadian firms to our three most important export markets: the United States, Europe and the Asia-Pacific regions.

To improve trade competitiveness, investment counsellors recruited from the private sector have been assigned to key posts abroad to advise and encourage potential foreign investors. Technology Development Officers have also been recruited to help Canadian companies identify and adopt foreign technology while delivering the department's Technology Inflow Program abroad.

To strengthen Canadian international marketing capability, more federal/provincial cooperation on trade issues was sought and achieved through the annual consultation process. Several programs have been developed to assist Canadian businesses with their international marketing skills. The Program for Export Market Development (PEMD) has been enhanced. Initiatives such as the New Exporters to Border States (NEBS) program, which walks groups of small companies through the entire process of exporting, including: banking, insurance, agents and distributors, and customs, have been developed to give attention to small and medium-sized, new-to-exporting companies. The New Exporters to the U.S. South (NEXUS) program, and the New Exporters to Overseas (NEXOS) program have continued the success of NEBS with application to other markets.

Major new export awareness programs such as Marketplace have been introduced to put exporters and potential exporters in direct contact with trade commissioners from missions abroad. The establishment of International Trade Centres across Canada completes the network of trade commissioners at missions abroad, across Canada and in the sector and geographic divisions in Ottawa.

To further assist Canadian exporters, new trade offices have been opened in: Orlando, Santa Clara, Cincinnati, St. Louis, Dayton, Houston, Denver, San Diego, Miami, San Juan, Pittsburgh, El Segundo, Princeton, Philadelphia, Auckland, Bombay, Shanghai, and Osaka. External Affairs and International Trade Canada has improved the effectiveness of its Export and Investment planning and tracking process through the development of a data base on trade opportunities world-wide. To complement this system, the World Information Network System (WIN Exports) was designed as a sourcing system (it currently lists over 25,000 Canadian exporters), and an events management system.

For more information on the Canadian Trade Strategy, please contact:

Trade Development Policy & Liaison Secretariat (TFX)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-3324
FAX: (613) 990-7981
Telex: 053-3745

2. INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT SERVICES AND PROGRAMS

(a) Trade Commissioner Service

i) Abroad

The Trade Commissioner Service of External Affairs and International Trade Canada provides the primary means of assisting exporters through an extended network of over 110 trade offices abroad and through contacts with geographic and sectoral branches at Headquarters. While Trade Commissioners abroad monitor their host country's economic, political and social trends for their impact on trade relations with Canada, they also assist Canadian companies in their efforts to develop business abroad by:

- . identifying firms suitable as agents and placing Canadian suppliers in direct contact with these firms; assisting in finding credit and business information on potential business partners in foreign countries; interceding when problems of duties, taxes or foreign exchange arise; advising on settlement of overdue accounts, and; maintaining contacts with importers and end-users;
- . providing information on a country's trade, business and financial environment and practices; and
- . advising and assisting Canadian companies seeking foreign joint venture and licensing opportunities.

While Trade Commissioners can be invaluable to Canadian exporters, there is a limit to the services they can provide. For example, they cannot sell a product nor act as sales agents, but will recommend others who can perform these functions.

ii) Headquarters

Responsibility for trade promotion is organized on both a geographic and sectoral basis. Trade Commissioners at headquarters act as desk officers who provide detailed information about foreign markets of interest and provide essential support and backup to posts abroad. Geographic branches carry out many specific activities such as organizing trade fairs, serving as liaison with financial institutions, and making contacts for business.

Other Trade Commissioners provide technical information and develop policies in the area of aerospace, defence, agriculture and fisheries, resources and chemicals, advanced technology, transportation, investment promotion, consumer products, machinery and transportation equipment, export finance and capital projects and general trade access issues geared to improve the export environment.

In total, there are over 540 trade commissioners working in Canada and abroad, to promote and facilitate trade between Canada and other countries.

Recruitment information for the Trade Commissioner Service can be obtained through:

Trade Commissioner Service Personnel Division (APT)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-9294

iii) International Trade Centres

International Trade Centres were established across Canada in 1988 to offer the full range of trade services including export counselling, the provision of market opportunity information and the delivery of the Program for Export Market Development. The Centres also assist business in developing marketing plans and support export awareness initiatives such as conferences and workshops.

The Centres are located in the provincial offices of Industry, Science and Technology Canada and operate under the functional guidance of External Affairs and International Trade Canada. Each centre is linked to EAITC's international trade computerized information network which includes WIN Export* (see page 18).

In order to provide more comprehensive export services to Canadian exporters, the Export Development Corporation and business advisors of the Canadian International Development Agency are located within selected International Trade Centres.

Further information on the International Trade Centres may be obtained through:

International Trade Centres and Regional Operations
Division (TPO)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-8713
FAX: (613) 996-8688

See Appendix B for additional details.

(b) Program for Export Market Development (PEMD)

External Affairs and International Trade Canada administers the Program for Export Market Development (PEMD) which is the Federal government's primary international trade promotion and export program. PEMD covers projects initiated by both industry and government and is designed to assist companies regardless of size. For the purpose of generating incremental export sales, the Department provides assistance to:

- . increase the marketing efforts of the private sector by helping them to participate in activities they would not, or could not, undertake on their own;
- . increase the number of new Canadian exporters;
- . encourage existing exporters to move into new markets; and
- . encourage Canadian companies to introduce new products to world markets.

Industry-Initiated Activities

This component of PEMD provides financial assistance for export marketing activities initiated by industry. Assistance is repayable if sales are generated. The types of activities eligible are:

- . participation in recognized trade fairs outside Canada;
- . visits outside Canada to identify markets, and visits of foreign buyers and foreign sales agents to Canada or to another approved location;
- . project bidding, or proposal preparation at the pre-contractual stage, for specific projects outside Canada involving international competition/formal bidding procedures. It covers the supply of Canadian goods and services for major capital projects including consulting services, engineering, construction and equipment;
- . the establishment of permanent sales offices abroad in order to undertake sustained marketing efforts outside Canada; and

special activities for non-profit trade associations (for the benefit of their members). Activities include participation in trade fairs, visits, technical trials, product demonstrations, seminars and training, and commodity promotions.

innovative export marketing activities which do not fall precisely into the above categories may also be considered.

Government-Planned Activities

The government shares the cost of participating in national stands at trade exhibits outside Canada; sponsors outgoing trade missions of Canadian business persons to identify market opportunities abroad, and hosts incoming missions to Canada of foreign business and government officials who can influence export sales. A participation fee ensures greater cost-sharing of these activities by industry.

For more information, call:

Export and Investment Programs Division (TPE)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7155
FAX: (613) 952-3904
or

International Trade Centres - Appendix C

(c) Export Mission Support

In addition to financial support available through PEMD, External Affairs and International Trade Canada sponsor three programs to assist export ready companies through specially targetted missions.

i) NEBS

A "New Exporters to Border States" (NEBS) mission walks a group of about 25 small companies through the entire process of exporting. It takes the mystery out of documentation and customs clearance procedures using a "show and tell" approach with seminars in Canada and at one of the northern border posts, and provides information on banking, insurance, agents and distributors, and other aspects of export activity.

Although basically an educational tool, \$50 million worth of direct export sales have resulted after three and a half years of operating the program. Fifty percent of the participants on NEBS missions eventually make an export sale.

ii) NEXUS

The "New Exporters to the U.S. South" (NEXUS) is a new program for the numerous small to medium sized companies from every region of the country who have traded traditionally just over the American/Canadian border as a logical extension of their Canadian operations. Under NEXUS, companies will be encouraged to venture into other U.S. regional markets by participating in outgoing, sectorially based missions, usually to a post or a selected regional trade fair. There, they will receive a briefing on local opportunities from post trade officers who will organize an itinerary of meetings with manufacturers agents, distributors, and buyers, as required.

Contact:

U.S. Trade & Tourism Development Division
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 993-5726

iii) NEXOS

The "New Exporters to Overseas" (NEXOS) program is aimed at the numerous small to medium sized companies from every region of the country which have traditionally traded only with the U.S. as a logical extension of their Canadian operations.

The objective of NEXOS is to entice exporters to visit Western Europe, to learn how to do business there in a concrete sense, to be exposed to marketing in a European context, and to uncover new opportunities. Flexibility and fast turn around times are the hallmarks of the program.

Typically, companies will qualify for participation in a NEXOS mission if they have demonstrated a sustained and successful marketing effort to the United States or another country over a number of years.

As Western Europe represents a completely new market direction for these companies, the program will emphasize such areas as customs procedures, market access, shipping, labelling, etc. In addition, the posts will outline the market characteristics for the sector in question and work with the companies to develop a program to gain distribution and sales exposure for the companies. The mission can be built around a particular event such as regional or national trade fair or a visit to a trade mart. On the other hand, if such an event is not available, a solo show can be arranged or individual programs developed for each company to teach them about local marketing procedures, introduce them to a range of manufacturers' agents, important contacts in the distribution channel, and, if appropriate, buyers.

Contact:

Western European Trade and Investment Development
Division
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 995-6439

(d) WIN Exports

The World Information Network for Exports - "WIN Exports", is a microcomputer-based information system designed to assist the more than 400 trade development officers located in federal offices around the world in responding more quickly to the opportunities they have identified in their territories. Through WIN Exports, trade development officers are better able to match Canadian export capabilities to sales opportunities in their post territories, bring those opportunities to the attention of Canadian companies, make appropriate contacts on behalf of Canadian companies and report back to them with the kind of intelligence they require to reach informed decisions.

As a sourcing system, WIN Exports provides its users with up-to-date, accurate information on the capabilities, experience and interests of Canadian exporters. In addition to name, address, telephone numbers and information on the products and/or services exported or available for export, the system will list the name of the company's main export contact, provide a brief marketing profile outlining the products or services and their applications, as well as a listing of the company's current and planned geographic marketing activities outside of Canada.

Companies may contact the division responsible for WIN Exports directly in order to list their companies capabilities, experience and interests. Additionally, companies may have their capabilities listed in WIN Exports by registering with the Business Opportunities Sourcing System (BOSS) operated by the Industry Science & Technology Canada (formerly DRIE) through its provincial offices. Registration in WIN Exports or BOSS is required for access to PEMD funding.

Contact:

Trade Planning and WIN Exports (TPP)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7182
FAX: (613) 996-8688

(e) Export and Investment Promotion Planning and Tracking System

The Export and Investment Promotion Planning and Tracking System collects detailed market data from some 100 missions abroad and assembles it into a computerized data base. The information is stored by product, sector and geographic region, and is used to meet a variety of information needs.

For example, External Affairs and International Trade Canada is making this market data available to other government departments, the Provinces, national trade associations and the Canadian business community. In addition to its capability to collect, organize and disseminate trade information, the planning and tracking system has broader dimensions which are now enabling departmental management to use it as an important management tool. It is also being used as the basis of the Department's efforts to coordinate its consultations with other government departments and the provinces.

The ability of the Export and Investment Promotion Planning and Tracking System to pinpoint sectors of importance, regional market opportunities and access issues has extensively improved the effectiveness of the operating relationships between government departments on questions of international trade. To strengthen further the management information process and federal-provincial coordination of export related efforts, additional systems have been developed by the Department which are linked with the planning and tracking system.

Contact:

Trade Planning and WIN Exports (TPP)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7182
FAX: (613) 996-8688

(f) Export and Information Awareness Programsi) Canada Export Trade Month

The primary export promotion activity of External Affairs and International Trade Canada is Canada Export Trade Month (CETM), held every October. It is a cooperative initiative involving exporters, business groups, associations, governments and academic groups across Canada all striving, through the use of seminars, conferences and expositions, to spread the message that "Exports Build Canada". These activities, accompanied by a comprehensive media relations program, endeavour to increase the public's awareness of the importance of exports to the Canadian economy.

One of the more extensive activities taking place during Canada Export Trade Month is Export Marketplace, which brings together Canadian business people and Canadian Trade Commissioners from our posts abroad to discuss potential market opportunities. Appointments with Trade Commissioners take place in 40 Canadian cities on a one-to-one basis with representatives of Canadian companies interested in exporting. Export Marketplace (1989) is scheduled to take place October 30-November 22.

If Marketplace is the most extensive activity, then the presentation of Canada Export Awards is the most prestigious. Awarded by the Minister for International Trade to a select number of companies, this provides an unequalled opportunity to recognize the achievements of Canada's leading exporters.

For more information contact:

International Trade Centres and Regional Operations
Division (TPO)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-8546
FAX: (613) 996-8688

ii) Info Export: Export Trade Information Centre

For most beginning and many veteran exporters in search of information, Info Export is the best starting point. External Affairs and International Trade Canada's export trade information centre, Info Export, acts as an instant guide to all of the export programs and services provided by the federal government. Info Export offers toll free telephone service across Canada and provides exporters with a general export overview. It helps them find answers quickly to specific export questions, either by putting them in touch with the appropriate Trade Officer, or by referring them to other sources of help, such as Industry Science and Technology Canada (ISTC), other Federal agencies, provincial governments, or private sector trade associations. Info Export helps industry plug into the department's trade information network, and obtain general information and advice on the best

potential markets for a product. A broad selection of export trade literature including the CanadExport newsletter and information on the Free Trade Agreement published by the department is also available.

Contact: 1-800-267-8527 (Free Trade Agreement Hotline)

1-800-267-8376

or

(613) 993-6435

iii) Trade Publications

External Affairs and International Trade Canada produces many trade publications to help Canadian businesses with their exporting efforts and to inform them of various assistance programs. Most of the publications fall into two main categories: those that describe export related activities, such as export regulations, financial and other export assistance programs, and trade policies or agreements affecting exports; and those that provide information on individual markets or industry sectors.

CanadExport is an External Affairs trade newsletter published twice monthly and distributed free of charge to over 35,000 Canadian readers. The newsletter identifies worldwide export opportunities, highlights export successes of Canadian companies, and provides information on trade fairs and missions, as well as other departmental trade activities of interest to the business community. Recently bulletins on the Free Trade Agreement and Europe 1992 have been added to the publication.

Contact: Info Export Centre

(613) 993-6435

or

1-800-267-8376

iv) Trade Speakers' Desk

The Trade Speakers' Desk arranges for Departmental spokespersons to address business groups, universities and trade associations regarding the Department's variety of trade programs, services and activities. Departmental trade officers address topics such as "Problems Encountered in Exporting", "Careers in the Foreign Service", "International Marketing and Financing", "Trade with Asia-Pacific", "Exporting to the Middle East", as well as a variety of subjects related to the Canada/USA Free Trade Agreement. Generally speaking, engagements and tours are organized to coincide with travel plans of departmental trade officers.

Contact:

Trade Speakers' Desk
Trade Communications Bureau (BTD)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 992-6262
FAX: (613) 954-1058

v) High Technology Conference

HiTEC, the High Technology Export Conference held each year brings Canadian Industry together with Trade Commissioners from our embassies and consulates around the world. Also included are other Canadian and U.S. government departments and agencies, as well as U.S. prime contractors, that can be of assistance in the pursuit of foreign defence and high technology markets. This has proven to be a very efficient means of alerting industry to overseas opportunities and of keeping our overseas representatives abreast of advances in Canadian industrial capability.

Contact:

Defence Programs Division (TDP)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-1814

g) Export Financing

For Canadian companies pursuing the export market, the availability of financing is of primary importance. As international markets become more competitive, uncertain and increasingly complex, the traditional forms of export financing are often no longer appropriate. The Canadian exporting community looks to the External Affairs and International Trade Canada to ensure that government financing services such as EDC financing and services, CIDA programming and Canadian Commercial Corporation contracting services are internationally competitive. Exporters can also seek advice from trade officials in Ottawa and abroad regarding the availability and application of financing services from other sources, such as international financial institutions (e.g. the World Bank) or commercial banks. Areas of focus are the following:

i) Procurement from International Financial Institutions (IFI)

The principal IFIs which offer significant procurement potential are: the World Bank, Asian Development Bank, African Development Bank, Inter-American Development Bank, Caribbean Development Bank and various United Nations agencies. External Affairs and International Trade Canada is responsible for helping exporters interested in IFI business, and for developing and coordinating the government's position on procurement policies followed by these institutions. Trade Commissioners have been assigned to Canadian Embassies located at the headquarter cities of these institutions to assist Canadian exporters in pursuing those opportunities.

ii) Countertrade

Countertrade is increasingly being considered by countries as a means of financing their imports. In order to assist the Canadian exporter in understanding this practice, the Department maintains an extensive library of information in Ottawa and at posts abroad on countertrade techniques employed in foreign countries, publishes booklets, and organizes seminars on the subject.

For more information on Export Financing programs, contact:

Export Finance and Capital Projects Division (TCF)
 External Affairs and International Trade Canada
 Telephone: (613) 996-6210
 FAX: (613) 996-9103
 Telex: 053-3745

h) Trading Houses

External Affairs and International Trade Canada is the government focal point for trading house policies and programs, with the overall objectives of promoting the growth and development of Canadian trading houses, and increasing exports from small and medium sized businesses through the use of trading houses. To achieve this, information seminars are organized across Canada by the Department and the Council of Canadian Trading Houses. Matching of suppliers to trading houses is provided. Publications and directories for private sector suppliers of goods and services are also prepared on the subject and advice is available on the use and selection of trading houses.

For information on Trading Houses, contact:

Export and Transportation Services Division (TPS)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-1862
FAX: (613) 996-1225
Telex: 053-3745

i) Capital Projects

In response to exporters' requests for a focal point for overseas capital projects, the Export Financing and Capital Projects Division has focussed on the need for better, early information on project opportunities, the dissemination to exporters of that information, and advice regarding how to best pursue projects. The Cost Recoverable Technical Assistance Program, designed to provide public sector expertise in support of Canada project bids abroad was extended for two years. This program has a narrow but useful application and is being actively promoted to exporters as a means of strengthening their project capability.

For information on Capital Projects, contact:

Export Financing and Capital Projects Division (TCF)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-6188
FAX: (613) 996-9103
Telex: 053-3745

j) Technology Inflow Program

The Technology Inflow Program (TIP) is aimed at improving Canadian industry's productivity and competitiveness. It does this by facilitating the identification and absorption of foreign technologies by Canadian firms. Since Canada produces only two percent of the world's technology, the rate at which it adopts new or improved product or process technology from non-Canadian sources will determine its position in many international markets. The TIP also encourages Canadian companies to become more competitive domestically, at a time when imports are attractive from design and price viewpoints.

The program assists this technology acquisition in two ways. First, it makes use of Canadian government offices abroad to provide information and assistance in transferring technology into Canada. Second, it provides financial assistance to industry to help defray some of the special costs involved in technology transfers from abroad.

TIP Post Services

Some 32 specially qualified TIP officers in 24 of our diplomatic and trade posts in the U.S.A. and abroad will respond to specific requests to identify technology sources, investigate opportunities for collaboration, and arrange for the prospective partners to be brought together. These services are not meant to supplant private sector initiatives, but to provide assistance based on an intimate knowledge of the region or country involved. While the service is available to all organizations, those small and medium-sized businesses whose resources and international contacts are limited are the main recipients of the services.

TIP Funding

TIP may provide funding assistance for both short or longer term projects, which may involve acquiring skills and knowledge, obtaining product or process licences, technology collaborations, or foreign input to research and development. The most common activities are exploratory visits abroad to identify or negotiate for foreign technologies. Often these can be approved at the local level. Longer term or more complex projects require review by the TIP Project Evaluation Committee in Ottawa, which meets at least monthly.

For further information:

Science and Technology Division (TDS)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-0971

k) Investment Development Program (IDP)

The Investment Development Program (IDP) seeks to promote, attract and facilitate new foreign investment into Canada. Major activities of the IDP are focussed on Canada's traditional foreign investment sources: the U.S., the U.K., France, Germany, Japan and Holland in support of the full-time Investment Counsellors assigned to these markets. As the Program has developed it has been expanded to cover additional European and Pacific Rim countries and the Middle East. The program is now supported by some 44 of the Department's missions abroad.

In all cases, the program has become more focussed - evolving from the general, widely-disseminated promotional messages of the initial program to individual contact with targetted corporations and other potential investors. A major message has been to locate in Canada to supply an integrated North American market; this argument has been reinforced by the passage of the Canada/U.S. Free Trade Agreement. The Agreement will be the key investment focus in off-shore promotion - emphasizing Canadian commercial advantages for entry into and supply for the integrated market. Additional efforts have been launched to induce U.S. corporations to rationalize operations into Canada.

Advanced technology has also become a major program focus over the past year - with increasing attention given to initiatives including conferences, seminars and a strategic partnering project which enhance joint-venturing/partnering/technology transfer arrangements with foreign companies, supporting Canadian technology development. The Department has worked closely with Industry, Science and Technology Canada and its liaison with technology-based companies, in the identification of key high technology sectors, to determine their requirements for investment.

The Department continues to operate the program with the support and cooperation of a number of federal and provincial agencies, and has devoted more time over the past year to working closely with municipal economic development agencies - both for participation in program initiatives and support in servicing investment inquiries.

For information on IDP, contact:

Export and Investment Programs (TPE)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7155

1) Tourism Program Abroad

Since 1982, responsibility for the delivery of the tourism program has been shared between Tourism Canada in Industry, Science and Technology Canada (ISTC); and External Affairs and International Trade Canada (EAITC). EAITC is responsible for delivering the program abroad and is specifically tasked with developing a number of market-initiated activities aimed at promoting new tourism products to Canada. In all, our tourism representation abroad consists of 20 experienced Canadian officers assisted by 77 professional commercial officers and support staff.

In addition to advising Canadian companies interested in marketing their tourism products and services abroad, our posts abroad are also directly involved in promoting Canadian tourism with interested Canadian and local partners. This is done by:

developing and implementing tourism market development plans;

providing market intelligence such as contacts, reports on opportunities, business conditions and structures, local business customs and distribution channels;

providing information about local companies and contacts, and advice on the most appropriate distribution channels;

facilitating market access for the Canadian tourism industry by assisting in the locating of a local sales agent or by arranging for participation in a travel show;

organizing and implementing cooperative tourism marketplaces and promotions that bring together sellers from our tourism industry with potential local buyers and distributors;

organizing educational and familiarization tours for the foreign tourism media, travel industry staff and meetings and conventions organizers;

identifying and qualifying business leads for the Canadian meetings, conventions and incentive travel segments; and

disseminating information about new tourism products and developments through newsletters and mailings in their territories.

Contact:

United States Trade and Tourism Development Division
(UTW)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 993-7343

m) Centres for International Business Studies

External Affairs and International Trade Canada sponsors Centres for International Business Studies at Canadian universities. The objective of the program is to encourage the development of research and studies in the field of international business in order to improve managerial capabilities in that field. There are now seven centres: Dalhousie University (Halifax, Nova Scotia), Hautes Etudes Commerciales (Montreal, Quebec), the University of Western Ontario (London, Ontario), the University of British Columbia (Vancouver, British Columbia), the University of Manitoba (Winnipeg, Manitoba), the University of Saskatchewan (Saskatoon, Saskatchewan) and the University of Alberta (Edmonton, Alberta). The centres are located in the business faculties of the individual universities.

The eighth centre, the Centre for Trade Policy and Law, is a joint project of the Norman Paterson School of International Affairs (Carleton University) and the Faculty of Law at the University of Ottawa. This Centre focuses on the trade policy and trade law aspects of international business.

In addition to focusing on international business, each centre is encouraged to examine the particular business and academic needs of the communities of the region in which it is situated. The centres have three main purposes; 1) to provide Canadian business with a pool of graduates with a knowledge and understanding of international business issues, 2) to provide current Canadian business management with programs to update their skills and knowledge in the international business field, and 3) to undertake research on subjects in the international business.

In addition to annual grants to support the work of the centres, some of the centres have fellowship programs to assist graduate students.

Contact:

International Trade Centres and Regional Operations
Division (TPO)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7104

See further details in Appendix C.

n) Trade Facilitation

The objective of Trade Facilitation is to ensure that the requirements established by foreign states to govern trade enhance rather than hinder the movement of goods and services. This is achieved by streamlining or abolishing international documentation requirements and by assisting in the development of an international computerized system to transmit documents used in domestic and international trade electronically. Officials of External Affairs and International Trade Canada participate in international and domestic industry fora as part of this process which is geared, ultimately, to protect and enhance the competitive position of Canadian exporters. Officials also assist Canadian exporters of trade information systems by identifying market opportunities overseas.

Contact:

Export and Transportation Services Division (TPS)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-0245

3. EXPORT AND IMPORT CONTROLS

Canada's export and import control policies have been carefully crafted to incorporate Canadian values and foreign policy objectives. The legal instrument governing these controls is the Export and Import Permits Act, which is administered by the Special Trade Relations Bureau in External Affairs. The Act will impose export or import controls involving select goods or countries if certain situations prevail. These include: to ensure that Canada's national security is not jeopardized; to support other Canadian legislative policies (i.e. the Meat Import Act or the Farm Products Marketing Agencies Act); to support inter-governmental arrangements or commitments; to protect articles which are scarce in Canada or in other countries or subject to controls in other countries; and, to encourage processing in Canada of Canadian natural resources.

Contact:

Special Trade Relations Bureau (ESD)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 992-3386

4. LIAISON WITH THE BUSINESS COMMUNITY

The Department's extensive network of Trade Commissioners located in External Affairs and International Trade Canada headquarters, across Canada in the 10 regional International Trade Centres, and in our missions throughout the world ensures that the Canadian business community, at home and abroad, has ready access to the Department and its programs and services.

(a) International Trade Advisory Committee (ITAC)

The ITAC, which was formed in early 1986, is comprised of 44 members from the business, labour, consumer, cultural, research and academic communities. It meets four times per year and concentrates its efforts on broad national issues relating to international trade access and marketing matters, with its current work program focussing on: the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations (MTN) under the auspices of the GATT; the implementation of the Canada/U.S. Free Trade Agreement; and advice to the government on international trade development policies and programs.

Contact:

Trade Advisory Committees Secretariat
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 995-7667

(b) Sector Advisory Groups on International Trade (SAGIT)

The SAGIT system comprises 13 sector-specific groups which meet 3-4 times per year. The SAGITs are divided along the following sector lines: agriculture, food and beverage; apparel and fur; arts and cultural industries; communication, computer equipment and services; consumer and household products; energy, chemicals and petrochemicals; financial services; fish and fish products; forest products; general services; industrial and transportation equipment; minerals and metals; and textiles, footwear and leather. These groups interact with the government to ensure that sectoral views are fully taken into consideration when the government develops international trade policies and programs.

Members of both the ITAC AND SAGITs must be Canadian citizens, and are appointed by the Minister for International Trade. Membership is broadly representative of regional, sectoral and demographic interests.

Contact:

Trade Advisory Committees Secretariat
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 995-7667

(c) Liaison with Trade Associations

To promote External Affairs and International Trade Canada's activities in the Trade Promotion field, a network has been developed involving industry and trade associations which will open the lines of communication between the private and public sectors. Over 200 associations receive mailings of trade publications and directories, and have been invited to Ottawa or other cities to participate in briefing sessions on specific topics, such as the Free Trade Agreement.

Contact:

Trade Development Policy and Liaison Secretariat (TFX)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7167

5. FEDERAL-PROVINCIAL CONSULTATION PROCESS REGARDING
INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT ACTIVITIES

In accordance with the "National Trade Strategy" enunciated by First Ministers at their 1985 meeting, External Affairs and International Trade Canada undertakes comprehensive consultations with provincial government departments responsible for international trade, in order to better coordinate and represent Canada's trade presence abroad. Each year, trade plans from posts abroad have been discussed with the provinces to ensure that export activities are better targeted to provincial priority countries and sectors. Complemented by input from private sector trade associations, these plans constitute a comprehensive work program for our posts abroad and have become an important tool for provincial trade departments.

In order to maintain the momentum of consultation between these annual visits to the provinces, a federal/provincial Assistant Deputy Ministers committee on trade development has been reconvened. This forum will allow timely exchange of information on evolving priorities and program development.

Contact:

Trade Development Policy and Liaison Secretariat (TFX)
External Affairs and International Trade Canada
Telephone: (613) 996-7167

APPENDIX AINTERNATIONAL TRADE CENTRESVANCOUVER

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
900-650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8

Telex: 04-51191
Fax: (604) 666-8330

Contact

Mr. Zen Burianyk

(604) 666-1438

EDMONTON

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3

Telex: 037-2762
Fax: (403) 495-4507

Contact

Mr. Bill Roberts

(403) 495-4415

CALGARY

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Harry Hays Building
Suite 630,
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3

Fax: (403) 292-4578

Contact

Mr. Gérald Milot

(403) 292-4575

SASKATOON

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3

Telex: 074-2742
Fax: (306) 975-5334

Contact

Mr. Al McEwen
Mr. Ron McLeod

(306) 975-4343
(306) 975-5318

APPENDIX AWINNIPEG

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2

Telex: 07-57624
Fax: (204) 983-2187

Contact

Mr. Al Lyons

(204) 983-2387

TORONTO

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4

Telex: 065-24378
Fax: (416) 973-8161

Contact

Mr. Doug Sirrs
Mr. Doug Paterson

(416) 973-5049
(416) 973-5052

MONTREAL

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Suite 3800
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8

Telex: 055-60768
Fax: (514) 283-3302

Contact

Mr. Claude Lavoie

(514) 283-8791

MONCTON

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9

Telex: 014-2200
Fax: (506) 857-6429

Contact

Mr. Guy-André Gélinas

(506) 857-6440

APPENDIX A

HALIFAX

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

Telex: 019-22525
Fax: (902) 426-2624

Contact

Mr. Doug Rosenthal

(902) 426-6125

CHARLOTTETOWN

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
Confederation Court Mall
134 Ken Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown,
Prince Edward Island
C1A 7M8

Telex: 014-44129
Fax: (902) 566-7450

Contact

Mr. Fraser Dickson

(902) 566-7443

ST. JOHN'S

INTERNATIONAL TRADE CENTRE
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9

Telex: 016-4749
Fax: (709) 772-2373

Contact

Mr. Tom Greenwood

(709) 772-5511

Regina, Saskatchewan
London, Ontario
Quebec City, Quebec

to be established
to be established
to be established

APPENDIX B

EDC Offices

Head Office

Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Telephone: (613) 598-2500

Atlantic Region

Manager, Atlantic Region
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Telephone: (902) 429-0426

Vancouver

Manager, British Columbia
and Yukon Region
Export Development Corporation
One Bentall Centre, Suite 1030
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
Fax: (604) 688-3710

Montreal

Manager, Quebec Region
Export Development
Corporation
800 Victoria Square
Suite 2724
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881
Fax: (514) 878-9891

Calgary

Manager, Prairie and Northern
Region
Export Development Corporation
255-5th Avenue, S.W.
Suite 3140
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel: (403) 294-0928
Fax: (403) 294-1133

**Manitoba/Saskatchewan
District**

Manager, Manitoba and
Saskatchewan District
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel: 1-800-661-8638
Fax: (304) 983-2187

Toronto

Manager, Toronto Region
Export Development Corporation
150 York Street, Suite 810
P.O. Box 810
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Fax: (416) 862-1267

London District

Manager, South Western
Office
Export Development
Corporation
451 Talbot Street
Suite 303
London, Ontario
N6A 5C9
Tel: (519) 678-6523
Fax: (519) 679-4483

APPENDIX CCENTRES FOR INTERNATIONAL BUSINESS STUDIES

Dr. Philip Rosson
 Director
 Centre for International Business Studies
 School of Business Administration
 Dalhousie University
 6152 Coburg Street
 Halifax, Nova Scotia Telephone Number: (902) 424-6553
 B3H 1Z5 Fax Number: (902) 424-1644

Professeur Gilles Gauthier
 Directeur
 Centre d'études en administration internationale
 Ecoles des Hautes Etudes Commerciales (HEC)
 5255, avenue Decelles
 Montreal (Quebec) Telephone Number: (514) 340-6194
 H3T 1V6 Fax Number: (514) 340-6411

Mr. Michael Hart
 Acting Director
 Centre for Trade Policy and Law
 Room 304
 Social Science Research Building
 Carleton University
 Ottawa, Ontario Telephone Number: (613) 788-6655
 K1S 5B6 Fax Number: (613) 788-3742

Dr. Don G. Simpson
 Director
 Centre for International Business Studies
 Office of Administration
 University of Western Ontario
 London, Ontario Telephone Number: (519) 661-3308
 N6A 3K7 Fax Number: (519) 661-3292

Dr. Dale Beckman
 Director
 Centre for International Business Studies
 Faculty of Administrative Studies
 University of Manitoba
 Winnipeg, Manitoba Telephone Number: (204) 474-8851
 R3T 2N2 Fax Number: (204) 261-6084

Dr. Asit Sarkar
 Director
 Centre for International Business Studies
 College of Commerce
 University of Saskatchewan
 Saskatoon, Saskatchewan Telephone Number: (306) 966-4786
 S7N 0W0 Fax Number: (306) 966-8709

APPENDIX C

Dr. Lorne Leitch
Director
Centre for International Business Studies
Faculty of Business
University of Alberta
Edmonton, Alberta
T6G 2R6

Telephone Number: (403) 492-3901
Fax Number: (403) 492-3325

Dr. Ilan Vertinsky
Director
Centre for International Business Studies
Faculty of Commerce and Business Administration
University of British Columbia
2053 Mail Mall
Vancouver, British Columbia
V6T 1Y8

Telephone Number: (604) 244-8494
Fax Number: (604) 228-5785

APPENDIX D

WINNIPEG

Ste. 712, The Cargill Bldg.
240 Graham Avenue
P.O. Box 777
Winnipeg, Manitoba
R3C 2L4
(204) 983-4472

SASKATOON

Ste. 601, S.J. Cohen Bldg.
119 - 4th Avenue South
P.O. Box 2025
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
(306) 975-4373

EDMONTON

Suite 1500
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4H7
(403) 495-4164

VANCOUVER

P.O. Box 49276
Bentall Tower 4
1200 - 1055 Dunsmuir Street
Vancouver, B.C.
V7X 1L3
(604) 666-6256

