

PANAMA

*Guide
de l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85P214
1988
STORAGE

MAIN
HF
1010
G85P214
1988
STORAGE

PANAMA

Guide de l'exportateur canadien

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE
DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
125 SUSSEX
OTTAWA K1A 0G2

DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE:

Division commerciale*
Ambassade du Canada
Apartado Postal 10.303
San José, Costa Rica

Tél: 23-04-46
Télex: 2179 DOMCAN

*Responsable également du Costa Rica, Nicaragua, El Salvador et Honduras.

15-234-060

Direction générale des antilles et de
L'amérique Centrale
Direction de L'expansion du commerce
dans les Antilles et en Amérique Centrale
Ministère des Affaires étrangères
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél: (613) 996-7059
Télex: 053-3745

Affaires étrangères
Canada

External Affairs
Canada

TABLE DES MATIERES

	Page
I. LE PAYS	4
II. LES AFFAIRES	8
III. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES	15
IV. AIDE FÉDÉRALE Á L'EXPORTATION	18
V. ADRESSES UTILES	25

I. LE PAYS

Superficie et Géographie

Le Panama se situe à la pointe Sud de l'isthme d'Amérique Centrale; il est bordé par l'Amérique du Sud (Colombie) et par l'Amérique Centrale (Costa Rica). Sa superficie totale est de 77.082 kilomètres carrés, le pays est situé sur un axe général d'Est à Ouest. Son altitude est variée: la région bordant la Colombie, à l'Est, se trouve au niveau de la mer; dans la province de Chiriquí, l'altitude est élevée, quelques sommets atteignent 3000 mètres et plus; cette province se situe à la frontière avec le Costa Rica.

Climat

Le climat de la ville de Panama est tropical, il y règne une température d'une moyenne quotidienne de 27° C (80° F) avec de petites variations au cours de l'année. L'humidité varie de 50% (en Mars) à 98% (en Octobre). Il y a deux saisons: l'hiver (la saison des pluies) qui se prolonge d'Avril à Décembre et l'été (la saison sèche) de Décembre à Mars. Durant la période dite d'hiver, la pluie peut être très forte, une moyenne d'un pouce par jour. Il n'y a pour ainsi dire pas de pluie en été.

Histoire et Gouvernement

L'isthme du Panama a été découvert par les espagnols en 1501 et en 1513 Vasco Núñez de Balboa a vu l'Océan Pacifique des sommets du Darien. La ville de Panama, sur l'Océan Pacifique a été fondée en 1519 et a servi de base aux explorations espagnoles ainsi qu'aux conquêtes des pays tels que le Chili, la Bolivie, le Pérou, l'Equateur et la Colombie.

Avec le développement du commerce entre l'Espagne et ses colonies du Pacifique Sud Américain, Panama est devenu un point de transit important où se sont développées les foires et activités commerciales qui existent toujours de nos jours.

Le Panama est devenu indépendant de l'Espagne, en 1821, il s'est joint à la grande confédération composée par les pays tels que le Venezuela, la Colombie, l'Equateur et le Panama. Cette confédération a été dissoute en 1830. Le Panama a fait partie de la Colombie jusqu'en 1903, moment

où il est devenu indépendant grâce à l'appui des États Unis. Le Traité du Canal, effectué avec les États Unis, a été signé peu après.

Le gouvernement de Panama est composé de trois pouvoirs: Exécutif, Législatif et Judiciaire. Le Pouvoir Exécutif est représenté par le Président, 2 Vice-Présidents et les Ministres d'Etat. Le Président et les Vice-Présidents sont élus, directement par vote populaire pour un terme de cinq ans. L'Assemblée Législative est composée de représentants élus pour cinq ans par vote populaire, de 40 districts électoraux. Les membres de la Cour Suprême de Justice sont choisis par le Pouvoir Exécutif et doivent être agréés par l'Assemblée Législative.

La population

Le Panama a une population multi- raciale d'environ 2.2 millions d'habitants (1985), qui augmente de 2.2% par année en moyenne.

Langue

La langue officielle du Panama est l'espagnol. Cependant, les représentants du gouvernement et les hommes d'affaires dominant souvent l'anglais, reflet d'une tradition de rapprochement entre les États Unis et le Panama. Peu de panaméens parlent français.

Religion

Plus de 90% de la population panaméenne est Catholique Romaine. Cependant, d'autres religions importantes sont représentées et une parfaite liberté de culte leur est permise.

Education

L'éducation est libre et obligatoire jusqu'au niveau de l'école primaire (les 6 premières années). Le niveau d'alphabétisation est de 84%. Il y a 2 Universités au Panama, l'Université de Panama (dirigée par l'Etat; approximativement 40,000 étudiants) et l'Université de Santa María (dirigée par l'Eglise; approximativement 3,500 étudiants). Le nombre de professionnels panaméens qui ont étudié à l'étranger et spécialement aux États Unis est important.

Principales villes

La ville de Panama, avec sa population d'à peu près 800,000 habitants, est de loin, la plus grande zone urbaine et est le centre commercial, politique, et administratif du pays.

Après la ville de Panama, les autres cités importantes sont:

Colon – population 125,000 – située au bout du canal sur la côte Atlantique. C'est en même temps la Zone franche de Colon, le principal port du pays (Cristobal) et un centre d'importance pour le commerce régional et les transbordements.

David – population 85,000 – principale ville de la province de Chiriquí et le centre agricole du Panama.

Monnaie

La monnaie officielle est le Balboa, qui est à parité avec le dollar américain. Cependant, le Balboa ne s'émet qu'en pièces de monnaie et à cause de cela, le dollar américain est effectivement le moyen d'échange au Panama.

Conditions de travail

(i) L'heure internationale

Panama emploie l'heure normale de l'Est, c'est à dire, GMT-5.

(ii) Horaire d'ouverture des bureaux

La plupart des bureaux du Gouvernement sont ouverts du lundi au vendredi inclus, de 08:30 à 16:30, avec une pause à midi. Le secteur privé a les mêmes horaires d'ouverture. Les Banques sont généralement ouvertes de 08:00 à 13:00 sans interruption.

(iii) Jours fériés

Le Nouvel An	<i>le 1er janvier</i>
Le Jour des Martyrs	<i>le 9 janvier</i>
Lundi Gras	<i>varie</i>
Mardi Gras	<i>varie</i>
Vendredi Saint	<i>varie</i>
La fête du Travail	<i>le 1er mai</i>
Le Jour de la Révolution	<i>le 11 octobre</i>
Le Jour de l'Indépendance (de Colombie)	<i>Le 3 novembre</i>
Le Cri de l'Indépendance	<i>le 10 novembre</i>
Le Jour de l'Indépendance (d'Espagne)	<i>le 28 novembre</i>
La fête des Mères	<i>le 8 décembre</i>
Noël	<i>le 25 décembre</i>

Plusieurs panaméens prennent leurs congés annuels du début décembre à la mi-janvier. Les voyages d'affaires durant cette période devraient être évités.

(iv) Services d'Interprètes et de Traducteurs

La plus grande partie des contacts des hommes d'affaires canadiens avec le Panama seront possibles en anglais. En plus, un bon nombre d'entre eux ont une ample connaissance du processus des affaires en Amérique du Nord. Quelques uns dominent le français des affaires. Lorsque cela est nécessaire, il est possible de trouver des Interprètes-Traducteurs, mais le visiteur devra s'arranger avec eux par l'entremise de l'Ambassade de Canada (au Costa Rica), avant d'arriver au Panama.

(v) Poids et Mesures

Le système métrique est officiellement employé au Panama, le système anglais est souvent employé pour certaines mesures dans le commerce au détail.

II. LES AFFAIRES

Description générale du Marché

Panama est une économie de marché libre, basé essentiellement sur les entreprises privées. Le secteur des services est particulièrement important, reflétant le rôle du Panama comme centre international financier, commercial et de transit. L'agriculture et l'industrie ont aussi leur importance, chacune contribuant pour 9% au P.I.B.

La majeure partie de l'infrastructure nationale, C.A.D. les systèmes ferroviaire, portuaire, routier, de télécommunications et d'électricité sont propriété de l'Etat et dirigés par lui.

Commerce International (les biens et les services)

(en millions de dollars américains)

Année	Exportations	Importations
1982	3580	3703
1983	2951	2696
1984	2932	2897
1985	3274	3123
1986	3675	3378

Source: CEPAL

Principales sources d'importations de Panama

Pays	% d'Importations (1985)
États Unis	30.7
Japon	8.9
Mexique	7.9
Vénézuela	6.3
Equateur	5.9
Costa Rica	2.5
Suisse	2.4
Allemagne	2.3
Canada	1.1

Source: Dirección General de la estadística (Panama)

Principaux produits échangés (comme % du total)

Exportations	1980	1986
Sucre	18.6	6.1
Bananes	17.4	21.4
Crevettes fraîches	12.4	20.8
Café	2.9	9.5
Farine de poissons	2.9	0.6
Cacao	3.4	—
Vêtements	2.7	4.2
Importations	1980	1985
Produits alimentaires	7.5	9.9
Combustibles, lubrifiants et produits dérivés	32.1	23.5
Produits chimiques	10.2	12.1
Matériel de transport	20.1	23.6

Appartenance aux Organisations Internationales

Parmi les organisations internationales dont Panama fait partie, il y a les Nations Unies, incluant la plupart de ses agences spécialisées, le Fond Monétaire International (FMI), la Banque Internationale pour le Développement (BIRF-Banque Mondiale), l'Organisation des Etats Américains (OEA) et le Système Economique d'Amérique Latine (SELA).

Commercialisation et Distribution

Les firmes étrangères exportant au Panama, trouvent presque toujours que le moyen le plus efficace pour développer et maintenir le contact avec leurs clients est de passer par les services d'un agent ou d'un distributeur. Il serait important de prendre soin de bien sélectionner de tels représentants locaux surtout parce que les accords, une fois conclus, sont difficiles à résilier. Le bureau de la Section Commerciale de l'Ambassade du Canada au Costa Rica se fera un plaisir d'aider et de donner des conseils quant au choix de la sélection d'agents possibles. On peut aussi obtenir des conseils du Représentant Commercial du Canada, à titre honoraire, résidant à Panama.

Les exportateurs devraient être prêts à visiter Panama, au moins une fois au cours du procédé de sélection des

représentants. Après cela, des visites périodiques s'avèrent indispensables pour maintenir le "momentum". De bonnes publications sont un instrument important pour pouvoir obtenir et garder n'importe quel marché et cet aspect ne devrait pas être négligé. Comme l'anglais est difficilement compris au Panama, il y aurait un avantage certain à utiliser des publications en espagnol.

Cote des prix

Le commerce international s'effectue invariablement en monnaie des Etats Unis. Toutes les valeurs doivent être indiquées clairement comme F.O.B., C & F ou C.I.F. Toutes les factures doivent indiquer les valeurs CIF (c'est, depuis la fin de 1987, la base pour l'évaluation des droits de douane). Toutes les charges doivent être détaillées clairement.

Termes et Méthodes de Paiement

Les importations du gouvernement panaméen et de ses agences sont généralement basées sur un paiement comptant ou sur une lettre de crédit, avec le financement requis organisé par l'entremise d'un tiers, indépendamment de l'exportateur.

Les importations du secteur privé sont payées par des lettres de crédits ou par des paiements comptant sur documents. Comme centre bancaire international, Panama profite des bureaux des plus grandes Banques internationales et généralement il y a peu de difficultés à trouver la banque appropriée ou les lettres de crédit puissent être établies.

Les exportateurs, considérant les options de paiement et de ventes, et les possibilités de prolonger les crédits, peuvent prendre contact, avec la section commerciale de l'Ambassade de Canada au Costa Rica, pour obtenir des conseils.

Système Bancaire et Finance Locale

Panama est un centre bancaire international très important, ayant plus de 125 Banques internationales, plus leurs agences. Ces banques offrent des services financiers tant au Panama qu'en Amérique Latine. La Banque de la Nouvelle Ecosse est établie au Panama depuis 1975 et c'est la seule Banque Canadienne opérant au Panama ayant la Licence générale permettant toutes les activités bancaires au Panama et à l'extérieur.

Douanes et réglementation

(i) Tarifs douaniers

Les tarifs de Panama, en général, sont modérés bien que les tarifs de certains articles de luxe, ou des articles qui font concurrence à l'industrie locale peuvent être élevés. Panama emploie la Classification Standard Internationale pour ses tarifs. Les charges sont évaluées sur la valeur C.I.F. ou, pour quelques articles, comme des impôts spécifiques basés le poids, le volume ou la quantité. De même que le tarif, la plupart des importations paient 7% de surcharge (les médicaments et produits alimentaires paient 2.5% et 3.5% respectivement).

(ii) Licence d'importation

Le Panama exige l'enregistrement préalable pour certains produits qui font concurrence aux produits nationaux. Les permis requis sont délivrés par le Ministère du Commerce et de l'Industrie après consultation auprès de l'Office des Contrôles des prix et du Ministère des Finances. Les permis sont généralement disponibles à l'intérieur d'un quota limitant le volume d'importation des objets concernés.

(iii) Documentation

Le Panama exige la documentation suivante pour l'importation de produits.

- Une facture consulaire en 4 exemplaires, en espagnol, suivant les formes prescrites qui soient acceptées par les consulats panaméens.
- Pour les envois par avion et les paquets postaux d'une valeur de moins de \$50 (dollar américain) une Facture Consulaire n'est pas requise.
- Connaissements; l'original plus 4 copies.
- Une facture Commerciale, en 5 exemplaires, contenant, en plus de l'information commerciale normale, un certificat en espagnol établi par une personne officielle de l'entreprise pour être sur de l'exactitude et de la véracité des détails de la facture et aussi pour que les prix indiqués ne soient pas sujet à controverse. La facture commerciale elle-même, peut être libellée en anglais ou en espagnol.

- Les documents indiqués doivent être légalisés par un Consul panaméen.
- Les certificats d'origine ne sont pas requis pour les produits canadiens.
- Des certificats spéciaux et d'autorisations antérieures sont requis pour l'envoi d'animaux et de produits périssables.

(iv) Règlements spéciaux et procédures
Aliments, boissons, produits pharmaceutiques (incluant les médicaments qui ne demandent pas d'ordonnance médicale, par exemple les vitamines) et les cosmétiques doivent être autorisés et enregistrés par le Bureau des produits pharmaceutiques, médicaments, et produits alimentaires. Ces enregistrements requièrent les services d'un avocat panaméen. L'enregistrement original est valable 10 ans.

Transport et Communications

Situé sur la côte pacifique, Balboa est le principal port panaméen, à l'entrée du Canal, et à côté de la ville de Panama.

À l'autre bout du Canal, sur la Mer des Caraïbes se situe le port de Cristobal touchant la zone franche de Colon. Tous deux sont de grands ports avec des facilités d'entrepôts reflétant l'importance de Panama comme point de transit naval. Il y a aussi d'autres ports plus petits.

Les transports à l'intérieur des terres se font par autoroute, dont la principale est l'autoroute panaméricaine, qui relie la ville de Panama au Costa Rica. L'autre autoroute importante est celle qui relie la ville de Panama, à celle de Colon soit les deux extrémités du canal.

Le réseau ferroviaire du Panama est limité, il comprend seulement une voie entre Panama et Colon.

Bien qu'il n'existe pas de vols directs entre le Panama et le Canada, le service aérien est assez bon. Le Panama est un point important pour les lignes aériennes des États Unis et d'Europe déservant l'Amérique du Sud, donc il y a beaucoup de vols. Les biens envoyés par avion du Canada passent par Miami ou New York et peuvent arriver en deux jours. Des retards provoqués par le manque d'espace à bord sont

courants; que le transport mette de 5 jours à une semaine, est chose courante. Tous les vols internationaux arrivent à l'aéroport Omar Torrijos à la ville de Panama.

Le téléphone local et international ainsi que les services de telex sont bons au Panama. Un contact direct est possible avec le Canada et la plus part des autres pays du monde. Cependant, les services des postes (par avion) sont lents et peu sûrs. Les lettres prennent deux semaines, et quelques fois plus, pour atteindre leur destination.

La Zone Franche de Colon

La Zone franche de Colon (ZFC) établie en 1948, est la plus grande zone franche de l'Hémisphère Ouest et la deuxième en importance, au monde. Situé à Colon, sur le côté Atlantique de l'isthme et au Nord de l'entrée du Canal de Panama, le ZFC opère comme une institution autonome offrant une superficie commerciale séparée, où les ventes et transactions se font dans des conditions spéciales d'impôts et de taxes douanières.

Approximativement, 500 firmes internationales opèrent actuellement dans la Zone franche (ZFC) et 1000 compagnies (ou plus) sont représentées par des sociétés de la Zone franche. Les sociétés utilisent la Zone comme un centre de commercialisation d'entreposage et de distribution pour leurs opérations de l'Hémisphère Ouest. Quelques firmes travaillent uniquement leurs propres produits, en revanche d'autres contractent l'entreposage et la distribution de leurs produits en Amérique du Sud, à d'autres sociétés.

Parmi les avantages que le Gouvernement de Panama offre aux sociétés situées dans la zone franche il y a: exemption des impôts locaux ou taxes sur des biens transportés, entreposés, ou sortants de la Zone Franche ou sur des transactions commerciales préparées dans la Zone Franche; facilités d'exposition, facilités de stockage en vrac, et possibilités de réexportation en petites quantités ces mêmes stockages, impôts au taux de priorité des revenus produits par des firmes dans la zone pour des opérations d'échanges internationaux.

En 1984, des biens d'une valeur de 2.9 milliards de dollar (EU) ont été importés dans la Zone franche de Colon.

1.5 milliards de dollars (EU) des biens précités ont été réexportés à d'autres marchés, principalement à ceux d'Amérique Latine. L'Ambassade du Canada

au Costa Rica, se fera un plaisir de fournir aux exportateurs, de plus amples détails au sujet de cette Zone franche, surtout aux exportateurs intéressés par la possibilité de tirer profit de ces avantages pour leur stratégie de marketing en Amérique Latine.

Investissements étrangers, entreprises à risque collectifs, et transfert de technologie, les nombreux avantages que Panama offre ont attiré des investissements étrangers importants. Parmi ces avantages citons sa position au croisement des routes navales de l'Hémisphère Ouest; sa force comme centre bancaire international et la présence des banques internationales les plus importantes; les excellents transports aériens; les possibilités de négocier en langue anglaise; la monnaie basée sur le dollar et le dollar étant la monnaie d'échange.

On peut obtenir plus de détails au sujet de Panama, les avantages de la zone franche et les possibilités qu'elle offre, les facilités fiscales ou non offertes par le gouvernement, auprès du bureau du gouvernement dont voici l'adresse:

The Investment Council of Panama
Banco Nacional de Panama Building
8eme etage tour "A",
Panama, Republique de Panama
B.P. 2350, Balboa-ANCON
Telex: 3499 INVEST PG Tel: 64-72-11

III. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRE

Conseils et Recommandations de l'Ambassade de Canada

L'ambassade de Canada est responsable des relations établies entre ses ressortissants et Panama. Le personnel responsable de la Section Commerciale de l'Ambassade, va régulièrement à Panama et reste en contact fréquent par téléphone (ou telex). En plus, il y a à la ville de Panama un représentant commercial du Canada, à titre honoraire, qui a la possibilité de donner des conseils et des informations.

Les hommes d'affaires canadiens, allant au Panama, et désirant de l'aide, devraient, à l'avance, faire connaître leurs plans à la Section Commerciale de l'Ambassade, et ceci, de préférence par telex (les lettres pourraient prendre quelques semaines) y compris les détails au sujet du but de la visite, les produits ou services requis, le résumé d'activités importantes précédentes et les contacts établis sur le marché et les arrangements requis.

Ces détails permettront aux cadres de la Section Commerciale de préparer un itinéraire et des rendez-vous permettant l'utilisation maximum du temps de la visite.

Voyage à Panama

Depuis le 1er Décembre 1987, le Gouvernement de Panama n'exige plus, à l'avance, de visa; les visas seront établis à l'arrivée et seront valides 30 jours. Cette nouvelle politique va faciliter considérablement les voyages d'affaires.

Cependant, en vue des changements possibles, il serait urgent, qu'avant de partir, les hommes d'affaires prennent contact avec un Consulat de Panama au Canada.

On peut arriver à Panama en un jour, de n'importe quelle ville canadienne, en général après escale aux États Unis. Ces vols sont offerts par 36 compagnies, les lignes aériennes des États Unis incluses et celles de l'Amérique Centrale, ainsi que quelques compagnies européennes. Les vols régionaux

partant de Panama sont excellents. En effet, il est difficile d'aller en Amérique du Sud ou en Amérique Centrale sans passer par Panama.

Voyage à l'intérieur du pays

La majorité des hommes d'affaires réaliseront leurs négociations à la cité de Panama. Certains devront aller à la Zone franche de Colon. Peu de personnes devront voyager entre ces deux villes. Le moyen de transport le plus approprié dans la ville de Panama, est le taxi. Il y en a beaucoup et ils peuvent être appelés de l'hôtel, et être loués à l'heure ou par jour. De la cité de Panama, on peut aller facilement à la Zone Franche, en un jour, en taxi, à un prix raisonnable.

Hôtels

La cité de Panama offre aux hommes d'affaires des chaînes d'hôtels très satisfaisantes quant aux prix, confort, emplacement et possibilités de services (telex, services téléphoniques, etc).

Réglements de douane

Les objets personnels transportés par le voyageur (caméras et appareils électroniques personnels) peuvent être introduits sans difficultés. Peu de formalités sont exigées pour importer les échantillons commerciaux. S'il existe un doute, les exportateurs devraient prendre contact avec l'Ambassade pour demander conseil.

Santé et Sécurité Personnelle

On peut obtenir des renseignements quant aux soins médicaux, si c'est nécessaire, par l'entremise des hôtels. Sur le plan santé, il y a peu de risques courants à la cité de Panama. L'eau est potable et la viande est bonne dans les restaurants. Quant à la sécurité personnelle, les voyageurs devraient prendre les précautions normalement requises dans toute grande ville.

Visites d'Affaires et Invitations

Le transport à la cité de Panama n'offre pas de difficultés et beaucoup de visiteurs peuvent organiser au moins 4 rendez-vous en une seule journée. De plus, un déjeuner d'affaire est à la fois possible et pratique. Les panaméens

sont sociables et ils acceptent généralement une invitation à déjeuner. On trouve de bons restaurants en ville.

Courrier

Le courrier normal peut mettre deux semaines et quelque fois plus, pour atteindre le Canada, partant de la cité de Panama. Pour des cas urgents, les services de courriers commerciaux sont recommandés. Ceux-ci offrent un très bon service parce que bien des gens utilisent Panama comme centre pour leur propre courrier pour les pays voisins. La plupart des courriers comme DHL, Emory, etc. ont des bureaux à Panama. De petits paquets tels que l'envoi de catalogues, par avion, peuvent être retardés à la douane, s'ils dépassent un kilogramme. A cause de cela, les grands paquets devraient être divisés, si possible. En règle générale il faudrait prévoir une grande marge de temps, pour toute correspondance avec des contacts clients panaméens.

IV. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

Services de consultation sur les marchés

A fin d'aider les gens d'affaires canadiens, le gouvernement fédéral a des délégués commerciaux dans 67 pays. Ces représentants offrent, partout dans le monde, leur concours aux exportateurs canadiens et aident les acheteurs étrangers à recenser les fournisseurs canadiens qui peuvent répondre à leurs besoins. Le rôle du délégué commercial ne se limite pas à servir d'agent de liaison entre l'acheteur et le vendeur, il consiste également à conseiller les exportateurs canadiens dans toutes les étapes de la commercialisation, notamment en identifiant les possibilités d'exportation, en évaluant la concurrence exercée sur les marchés, en les présentant aux hommes d'affaires et aux fonctionnaires étrangers, en sélectionnant et en recommandant des agents, ou encore en fournissant des conseils sur les conditions de paiement et une aide pour résoudre les problèmes concernant les tarifs et l'accès aux marchés. En outre, les délégués commerciaux s'emploient activement à trouver des débouchés et à encourager les activités d'ordre promotionnel.

Les Directions de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures, à Ottawa, constituent une autre source de renseignements. Chacune s'occupe des marchés existant dans une région géographique particulière. Dans le cas de Panama, il s'agit du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles. Ces Directions constituent le principal lien entre le gouvernement et les délégués commerciaux qui travaillent à l'étranger. Les délégués commerciaux se trouvant à San José sont constamment en rapport avec les agents du Secteur de l'Amérique Latine et des Antilles à Ottawa dont l'adresse est la suivante: Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud – Secteur de l'Amérique Latine et des Antilles, ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2; téléphone: (613) 996-7059; télex: 053-3745.

Les renseignements d'ordre général suivants peuvent y être obtenus:

- renseignements sur les marchés, notamment sur les perspectives économiques pour chaque pays et sur l'état des marchés de produits donnés;
- renseignements sur l'accès aux marchés, notamment sur les tarifs douaniers, les règlements, l'attribution de licences, les obstacles non tarifaires, les normes relatives aux produits, les documents exigés, etc.;
- publications, notamment les éditions de la présente série de Guides de l'exportateur canadien, et exposés sommaires sur des marchés nationaux plus petits.

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

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne dont le but est de faciliter l'expansion des exportations canadiennes.

Elle offre des assurances, des garanties et un financement des exportations qui, avec des conseils financiers et un ensemble de dispositions financières, facilitent l'exportation de marchandises et de services canadiens.

La Société offre les services suivants:

Assurances à l'exportation et garanties connexes

- assurance globale multirisque
- assurance globale - risques politiques
- assurance sélective - risques politiques
- assurance - opérations individuelles
- garanties - opérations individuelles
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance - investissement à l'étranger
- assurance - caution de bonne fin
- garanties - caution de bonne fin
- assurance - consortium
- assurance - cautionnement
- garantie - caution de soumission

Financement des exportations et garanties connexes

- prêts
- ententes de versements multiples
- imputations sur lignes de crédit

- achats de billets à ordre
- forfaitage
- garanties sur prêts

La SEE a son bureau central à Ottawa. Son adresse est la suivante: B.P. 655, 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P5T9; téléphone: (613) 598-2500; télex: 053-4136.

Elle a des bureaux régionaux à Montréal, Toronto, London, Calgary, Winnipeg, Vancouver et Halifax. Les demandes d'ordre général portant sur les autres services peuvent être transmises par l'intermédiaire des bureaux régionaux. Les services relatifs à l'exportation relèvent du bureau central d'Ottawa seulement. Toute demande se rapportant au financement des exportations pour une région donnée doit être adressée au directeur du service approprié dans le Groupe de financement des exportations de la SEE, à Ottawa.

Programme de développement des marchés d'exportation

Le 1er avril 1987, le ministère des Affaires extérieures regroupait le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et le Programme des projets de promotion en un seul programme, bien connu dans le secteur privé et dans les cercles gouvernementaux sous le nom de PDME.

Le nouveau PDME a été conçu pour accroître les efforts de commercialisation du secteur privé. Il vise à aider ceux qui en font partie à entrer dans des activités qu'ils ne voudraient ou ne pourraient entreprendre seuls.

Voici un résumé des genres d'aide accordée par le nouveau PDME:

Activités d'initiative gouvernementale: foires et missions commerciales – Dans ce cas, le gouvernement assume une partie du coût de la participation à des kiosques nationaux lors d'expositions commerciales se tenant à l'extérieur du Canada. Il commandite des missions commerciales composées de Canadiens du monde des affaires se rendant à l'étranger pour y reconnaître les possibilités offertes par les marchés. Il accueille des missions venant au Canada composées de représentants du monde des affaires et gouvernemental étranger susceptibles d'exercer une influence sur les ventes à l'exportation. Dans le cas de foires, une société donnée peut recevoir une aide couvrant un maximum de trois participations à la même foire. Aucune

limite ne s'applique à la participation à des missions. Des frais de participation aux foires sont désormais exigés afin que l'industrie puisse assumer une plus grande proportion des coûts se rapportant aux activités organisées par le gouvernement.

Activités de l'initiative des industries (où la contribution du gouvernement continuera à être remboursable si des ventes s'ensuivent) – 4 demandes par société et par an.

Foires – Un financement sera assuré aux sociétés désirant participer individuellement à des foires étrangères.

Voyages – Les coûts réels des voyages seront défrayés dans une proportion allant jusqu'à 100% du tarif aérien de classe économique dans le cas des acheteurs étrangers qui se rendent au Canada et dans celui des voyages d'identification de marché entrepris hors du Canada par des sociétés canadiennes. Quant aux voyages d'identification de marché aux États-Unis, seules les sociétés ayant des ventes annuelles inférieures à 10 millions de dollars seront admissibles à une forme d'aide.

Offre sur projets – Ce genre d'aide prévoit une participation aux frais encourus relativement à des offres faites pour des projets particuliers en dehors du Canada. Normalement, les offres sur projets sont officielles et en concurrence avec celles des firmes étrangères. Elles portent sur des services de consultation, de génie, de construction, de fourniture de biens et de services canadiens, ainsi que de projets d'immobilisation majeurs, avec des dispositions spéciales pour les mégaprojets (comportant plus de 250 millions de dollars de contenu canadien).

Fondation de consortiums d'exportation – Les firmes de fabricants participant à un consortium, particulièrement les petites et moyennes entreprises, sont aidées dans la fondation en commun de sociétés constituées devant s'occuper exclusivement de l'exportation de produits et de services canadiens. Ces consortiums devraient être mieux à même d'exploiter les possibilités d'exportation en mettant en commun les ressources de leurs membres et en répartissant entre ceux-ci les coûts et risques se rapportant à la commercialisation sur les marchés extérieurs.

Fondation de bureaux de vente permanents à l'étranger – Les exportateurs canadiens sont aidés pour mener à bien des activités de commercialisation continue; ils ont la possibilité d'établir des bureaux de vente sur un marché étranger donné (à l'exclusion des États-Unis). Le

gouvernement peut octroyer jusqu'à 125,000 \$ par projet, les sociétés pouvant chacune bénéficier d'un maximum de 2 approbations de projet pendant leur existence.

Activités se rapportant aux secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche – On accorde des subventions allant jusqu'à 125,000 \$ par projet afin de défrayer les activités spéciales des organisations, offices, commissions et organismes à but non lucratif oeuvrant dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture ou de la pêche pour procéder à des essais techniques, des démonstrations, des séminaires et des cours de formation portant sur les produits, ou encore visant à les promouvoir. Cette aide n'est pas remboursable et deux approbations de projets sont permises par requérant et par année financière du gouvernement.

Entente de commercialisation – Le nouveau PDME offre aux sociétés la possibilité de passer des ententes avec le gouvernement, en vue de lancer un programme de commercialisation composé d'activités admissibles, aux termes du programme normal et ce pour une période allant jusqu'à deux ans. Ce nouveau programme s'adresse aux moyennes entreprises de fabrication ayant une certaine expérience de l'exportation.

Pour tout autre renseignement sur le programme PDME, s'adresser à Info Export, à la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique Centrale ou aux bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Publicité

CanadExport, un bulletin bimensuel publié en anglais et en français, est destiné à promouvoir les exportations canadiennes. On y trouve divers articles et rapports sur les possibilités d'exportation, les réussites commerciales, les services gouvernementaux s'offrant à l'industrie, les conditions d'accès aux marchés internationaux, l'expansion industrielle et les activités de promotion menées conjointement par l'industrie et le gouvernement. Le bulletin présente régulièrement des articles tant sur les foires et missions commerciales organisées à l'étranger par le ministère des Affaires extérieures dans le cadre de son Programme des foires et missions, que sur les principales foires commerciales qui se tiennent partout dans le monde. Il contient également des articles concernant les projets multilatéraux d'investissement outre-mer, susceptibles de présenter un intérêt pour les exportateurs canadiens de biens et de services.

CanadExport est distribué gratuitement aux fabricants canadiens par le ministère des Affaires extérieures (BTC), Édifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Il suffit d'appeler (sans frais) Info Export au numéro 1-800-267-8376.

Coopération industrielle avec les pays en développement

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) aide les Canadiens à participer à des projets d'investissement dans les pays en développement grâce à son Programme de coopération industrielle (PCI). À cette fin, l'ACDI offre les services indiqués ci-dessous aux entreprises canadiennes désirant étudier les possibilités de coopération industrielle dans les pays en développement:

- financement de voyages, d'analyses de rentabilité et de risques, mise à l'essai de produits et de techniques;
- financement d'études de préparation de projets en vue de la réalisation de grands projets d'immobilisation;
- financement de projets de démonstration et d'essai en vue de transferts de technologie;
- indications et renseignements sur les débouchés et sur les conditions et les pratiques commerciales du pays concerné;
- aide au recensement de Canadiens qualifiés pouvant travailler à l'étranger;
- formation spécialisée de travailleurs sur place;
- services professionnels pour faire face aux situations particulières, notamment pour résoudre des problèmes complexes d'ordre fiscal ou juridique;
- missions d'investissement dans les pays en développement.

Services offerts aux pays en développement désirant la participation du secteur privé canadien à leur développement économique:

- missions au Canada pour y chercher des investissements;
- informations sur la technologie et le savoir-faire canadiens;
- mesures visant à faciliter le commerce;
- formation commerciale au Canada et dans le pays concerné;
- création de liens entre les organismes commerciaux et les entreprises de fabrication du Canada et les pays en développement;

- mise sur pied d'institutions publiques, en collaboration avec les institutions homologues du Canada;
- aide technique aux entreprises ayant besoin de spécialistes à court terme;
- crédits à long terme pour l'obtention de services de consultants et de spécialistes canadiens afin d'aider à déterminer les priorités en matière d'expansion industrielle, de promouvoir et de gérer les exportations et d'assurer des conseils d'experts, sans intermédiaire et en permanence à tous les secteurs de l'économie, privés et publics.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à:

Division de la Coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Téléphone: (819) 997-7901
Télex: 053-4140 CIDA/SEL

V. ADRESSES UTILES

Bureaux canadiens (À l'étranger)

Division commerciale Ambassade du Canada

Apartado 10303
San José, Costa Rica
Téléphone: 23-04-46
Télex: 2179 DOMCAN

**Représentant Commercial Honoraire
Canadien à Panama**
(contacter l'Ambassade Canadienne à San José pour
obtenir l'adresse)

(au Canada)

Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa, (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone: (613) 996-7059
Télex: 053-3745

Agence canadienne de développement international

200 promenade du Portage
Hull, (Québec)
K1A 0G4
Téléphone: (613) 997-5456
Télex: 053-4140

Bureaux Panaméens au Canada

Consulat de Panama

62 Bedford Highway,
Halifax, Nouvelle Écosse
B3M 2J2
Téléphone: (902) 443-0011

Consulat de Panama

1222 Rue Mackay, Suite 101
Montreal (Québec)
H3G 2H4
Téléphone: (514) 933-9915

Consulat de Panama

2315 Bromsgrove Road
Suite 130
Mississauga (Ontario)
L5G 4A6
Téléphone: (416) 822-0488

Société pour l'expansion des exportations**Administration centrale:**

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
Adresse postale: B.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone: (613) 598-2500
Câble: EXCREDCORP
Télex: 053-4136
Télécopieur: (613) 237-2690

Bureau de district de Vancouver

Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Téléphone: (604) 688-8658
Télécopieur: (604) 688-3710

Bureau de district de Calgary

Bow Valley Square III, Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Téléphone: (403) 294-0928
Télécopieur: (403) 294-1133

Bureau de district du Manitoba-Saskatchewan

Suite 707
330 Portage Avenue
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Téléphone: (204) 943-3938
Télex: 07-57624
Télécopieur: (204) 949-2187

Bureau de district de London

451 Talbot Street, Suite 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Téléphone: (519) 679-6523
Télécopieur: (519) 679-4483

Bureau de district de Toronto

Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Téléphone: (416) 364-0135
Télex: 06-22166
Télécopieur: (416) 862-1267

Bureau de district de Montréal

C.P. 124
800, place Victoria, bureau 2724
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Téléphone: (514) 878-1881
Télécopieur: (514) 878-9891

Bureau de district de Halifax

Suite 1003, Toronto Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Téléphone: (902) 429-0426
Télex: 019-21502

Ministère de l'Expansion industrielle régionale

Si vous n'avez jamais vendu de produits à l'étranger, veuillez communiquer avec le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale de votre province.

Alberta

Cornerpoint Building
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Téléphone: (403) 420-2944
Télex: 037-2762
Télécopieur: (403) 420-4507

Colombie-Britannique

B.P. 49178
Station postale Bentall
Bentall Centre, Tower IV
1055 Dunsmuir
Suite 1101
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Téléphone: (604) 611-2260
Télex: 04-51191
Télécopieur: (604) 666-8330

Île-du Prince-Édouard

P.O. Box 1115
Confederation Court
134 Kent Street
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Téléphone: (902) 566-7442
Télex: 014-44129
Télécopieur: (514) 283-3302

Manitoba

330 Portage Avenue
Suite 608
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone: (204) 983-4099
Télex: 07-57624
Télécopieur: (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770 Main Street
B.P. 1210
Moncton (Nouveau Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone: (506) 857-6472
Télex: 014-2200
Télécopieur: (506) 857-6429

Nouvelle-Écosse

Box 940, Station M
1496 Lower Water Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone: (902) 426-3458
Télex: 019-22525
Télécopieur: (902) 426-2624

Ontario

Edifice Public Dominion
1 front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone: (416) 973-5049
Télex: 065-24378
Télécopieur: (416) 973-8714

Québec

C.P. 247
Tour de la Bourse
800, Place Victoria
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone: (514) 283-7813
Télex: 055-60768
Télécopieur: (514) 283-3302

Saskatchewan

6th floor
105-21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone: (306) 975-4400
Télex: 074-2742
Télécopieur: (306) 975-5334

Terre-Neuve et Labrador

P.O. Box 8950
Parsons Building
90 O'Leary Avenue
Saint Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone: (709) 772-5511
Télex: 016-4749
Télécopieur: (709) 772-5093

Territoires du Nord-Ouest

B.P. 6100
10 Precambrian Building
Yellowknife (T.N.-O.)
X1A 1C0
Téléphone: (403) 920-8570
Télécopieur: (403) 873-6228

Yukon

Suite 301
108 Lambert Street
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone: (403) 668-4655
Télécopieur: (403) 668-5003

Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084966 2

Storage

HF 1010 .G85P214 1988 STORAGE

Panama, guide de l'exportateur
canadien. --

15234060

REPUBLIQUE DE PANAMA





Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada