

stor
CA1
EA653
87A35
EXF

External Affairs Affaires extérieures
Canada Canada

RUSKAWOOL
6239 4510 (E)
6239 4522 (F)

MARKET DEVELOPMENT

INSTRUMENTS / ASSISTANCE

AVAILABLE TO THE

CANADIAN AGRI-FOOD SECTOR

Market Development Division
Agriculture, Fish and Food
Products Bureau
Department of External Affairs
November 1987

AGRI-FOOD MARKET DEVELOPMENT

INSTRUMENTS

INVENTORY AND ASSESSMENT

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

NOV 13 1981

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Market Development Division
Agriculture, Fish and Food
Products Bureau
Department of External Affairs

November 1987

43-260-641 (e)
43-260-642 (f)

TABLE OF CONTENTS

	PAGE
Introduction	1
Outgoing Trade Missions	2
Incoming Trade Missions	3
Trade Fairs	3
Program for Export Market Development	4
Incoming Buyers	4
Promotional Material	4
Technical Seminars	5
Technical Support	5
Technical Assistance	6
Market Maintenance Mechanisms	6
Solo Food Shows	6
Trial Shipments	7
Instore Promotions and Restaurant Promotions	7
Export Education	8
Trade Development Institutions	8
Aid/Trade Linkage	8
Technical Agreements	9
Model Farms	9
Dissemination of Information	9
Credit Guarantees and Insurance	10
Canadian International Development Agency	11
Export Financing	16
International Development Banks	21

DRAFT

EXPORT MARKET DEVELOPMENT INSTRUMENTS

Introduction

Export market development instruments/activities employed by the public sector are primarily designed to perform a supportive role for the private sector in its export marketing operations. Public sector activities are, inter alia, aimed at identifying market opportunities, communicating them to the private sector and assisting private firms, in various ways, in pursuing them to a successful business conclusion. Some public sector activities are "developmental" in nature and are usually ones which the private sector cannot afford to perform because of the extended period before any payoff or benefit result.

Identification of market opportunities is accomplished by various methods including reports from trade commissioners abroad as a regular part of their functions. Leads or inquiries may go directly to exporters or to them via DRIE regional offices, Provincial Governments and headquarters of External Affairs, DRIE and Agriculture Canada. Depending on the nature and circumstances of the inquiry or developmental activity various instruments or combinations of responses may be marshalled from the responsible departments.

Assessment of competitors strengths and weaknesses is an essential element in the identification of market opportunities. There is little point in pursuing a trade inquiry if competition is overwhelmingly strong.

Inventory of Market Development Instruments

Once an opportunity is identified as appropriate for a Canadian firm in the context of four main marketing criteria i.e. product, price, place (location/ transportation) and promotion, the public sector can often play a useful role with regard to promotion. As the private sector must compete internationally with respect to product, price, transportation of product and promotional activities so must the public sector also often compete internationally with respect to governmental promotional activities and market development assistance to the private sector. An interesting example was the occasion of the Queen's visit to China last year. British businessmen were following through on this occasion and were provided the Royal Yacht Britannia in Shanghai harbour to entertain Chinese officials.

The main promotional vehicles or market development instruments traditionally used by the public sector include the following:

- a) Outgoing trade missions
- b) Incoming trade missions
- c) Trade fairs
- d) P.E.M.D.
- e) Incoming buyers
- f) Promotional material
- g) Technical seminars
- h) Technical support/Trouble Shooting
- i) Technical assistance/Training

- h) Market maintenance mechanisms
- k) Solo food shows
- l) Trial shipments
- m) Instore promotions and Restaurant Promotions
- n) Export education mechanisms
- o) Trade development institutions
- p) Aid and trade linkage
- q) Technical agreements
- r) Model farms
- s) Dissemination of information
- t) Credit guarantees and insurance. Annexes I, II and III provide additional information on C.I.D.A., the Export Development Corporation and International Development Banks.

Outgoing Trade Missions

Description: Outgoing trade missions can take a multitude of forms ranging from a group of businessmen from a specific sector i.e. speciality food products, led by a government official, to a mission with senior level representatives from a broad spectrum of the agri-food sector led by a Minister.

Assessment: This trade development instrument has generally been used when an export opportunity has been fairly well defined and Canadian firms have determined they are competitive. The role of government in outgoing trade missions has evolved over time. With the ease of travel and communications particularly between modern industrial countries businessmen probably don't require the level of service from the public sector that they may have required 25 years ago. For example an organized trade mission to the U.S. would have questionable need or benefit. However, a government led mission to China can be highly effective. There is considerable complexity and some mystery about the country and the method of doing business i.e. "the how to process".

The influence of government organized missions particularly when led by senior officials, is considerably greater where central governments participate to a great extent in the political and economic life of the country. Firms participating are seen to be endorsed by the Canadian government or Provincial governments. Where the decision makers in the target market are government officials or quasi government organizations it is considered that more influence can be brought to bear on their decisions if there is senior level government participation in the mission.

Ministerial missions can be effective in several ways. They may establish overall good will and improve economic and business relations, and help to improve trade access e.g. bilateral tariff and health issues. A ministerial trade mission can provide both an entree and an endorsement for the senior executives of Canadian firms who are members of the delegation. Thirdly Ministers or senior level government officials can operate effectively by leading small groups of businessmen who are pursuing for example large infrastructure projects. At certain stages in the negotiation process, a company negotiating in the target market country may find that the arrival of a team comprised of an Assistant Deputy Minister and several potential sub contractors on short notice, are helpful in tipping the negotiating balance in their favour.

Some of the difficulties with out-going trade missions are the selection of companies to be represented and the competitive influences among companies in the same

sector. Companies who are not selected to participate may become annoyed. Companies in the same sector may appear too visibly competitive to their disadvantage in any future negotiations with the potential purchaser.

Outgoing trade missions have the advantage of exposing Canadian businessmen to the economic, political and business environment of the country they are hoping to do business with. For some its merely a matter of being fine tuned to any recent changes. For others it may be the first time they have been in a country.

Incoming Trade Missions

Description: Generally these missions are the reverse of an outgoing mission with the participants being from an existing or potential market country.

Assessment: Outgoing trade missions often are most effective when followed up by incoming missions. Key government officials, and decision makers from the public and private sector can be identified on outgoing missions. An effective strategy is to quickly follow-up by inviting to Canada a mission with representatives from countries and commodity sectors with the best market prospects. One of the best features is that it enables Canadian firms who receive them to have the incoming delegation's exclusive attention and to impress them with their facilities by company/plant tours. Various senior executives of the company and technical specialists can be marshalled to meet and deal with any questions visiting businessmen may have. Businessmen from abroad also have the opportunity to learn about the Canadian business, economic and political environment. The Japanese as an example are meticulous in their examination of all aspects of potential suppliers.

Trade Fairs

Description: Although participation in trade fairs is primarily at fairs conducted abroad, on occasion domestic trade fairs e.g. Food Pacific 86, Vancouver and the Royal Winter Show, Toronto, can be useful market development instruments.

S.I.A.L., Foodex and Anuga food shows and Ag China are examples of important foreign trade fairs. Participation by firms at both foreign and domestic trade fairs is supported by Federal and Provincial Governments in many cases.

Assessment: Trade fairs are an effective way for Canadian firms to display their products and communicate information about their company. They seem to be most effective in the food sector and for farm machinery in open economy countries where large numbers of potential buyers can be seen in a short time. In other words the buyers come to see the sellers. They also give firms the opportunity to assess their international competition. Joint venture and licensing arrangements may also evolve when competitors meet and become familiar with each others strengths and weaknesses.

For agro-industrial inputs, trade shows can be effective as promotion vehicles in centrally planned economies where there are key purchasers/decision makers who attend to see the latest in western technology and discuss purchase prospects with firms. Key decision makers can then be brought to Canada to follow-up with firms directly. Trade shows are less effective as

promotional vehicles for processed foods in centrally planned economies for the hotel, restaurant and institutional trade. A more direct approach is required as key decision makers are well known in most cases.

There are generic and political benefits however to participation in trade shows in centrally planned economies. To build effective business relationships participation is expected and absences are noticed.

Program for Export Market Development

Description: The PEMD program is designed to offer direct financial support to exporters to travel overseas, participate in trade shows and bring in buyers to Canada as well as assist in capital project bidding and other activities. This program underwent revisions and administrative changes in 1986/87 with the result that it now has two components:

- a) the traditional activities as outlined which are initiated by the private sector, and
- b) government initiated promotional events e.g. trade missions, trade fairs, incoming buyers etc., which are now administered under P.E.M.D.

Assessment: Under the program firms are persuaded to identify their priority projects and potential markets and are encouraged to pursue the opportunities directly by being offered financial assistance. Posts, DRIE and External Affairs play more of a support role in these activities. PEMD has undergone several intensive evaluations and demonstrates a high benefit to cost ratio.

One disadvantage is that some companies may use PEMD merely for travel abroad and not be serious about export marketing. These cases are by far the minority.

Incoming Buyers

Description: The incoming buyers' program assists travel costs for buyers who are identified by the posts as having good prospects to purchase Canadian products, but may be unaware of our exporting companies.

Assessment: The program by paying travel costs to Canada can "nudge along" a buyer from a foreign country by exposing him to the range of products and Canadian exporters. The program has the advantage of being closely targetted eg. bringing a fish importer from Australia to a food show in Canada to meet exporters.

One potential problem with the program is resource oriented i.e. there are many potential candidates but financial resources are limited.

Promotional Material

Description: Promotional material can range from printed brochures to audio-visual and from very commodity specific to general material promoting the Canadian agricultural industry generally.

Assessment: Promotional material of a generic nature can be useful in export promotion, particularly if it complements the promotional material from individual firms. It can emphasize technical aspects of say Canadian breeding swine or discuss qualities and show varieties of

Canadian apples. A directory of exporters can be included. Such material is useful where government departments have information booths at trade shows, and for technical seminars. Posts find them useful to service the numerous trade inquiries they receive, where an inquirer may ask for something about the Canadian seed industry for example and a list of exporting companies. A publication on the Canadian seed industry with a directory of exporters included, services these requests efficiently.

High quality material is expensive to produce however and must be revised on a regular basis. Duplication of material from trade associations must be avoided. In most cases a joint effort with associations is the best way to proceed.

Technical Seminars

Description: Technical seminars inform specialists in foreign countries about the technical quality of Canadian products, the high standards of quality control and inspection and the research and development which occurs in support of continuous improvements. They are limited mainly to the inputs side of agriculture and food marketing e.g. breeding stock.

Assessment: Seminars which provide technical details about products are an effective means of promotion. They can communicate information efficiently to sizable numbers of people. In developing economies such as in China they can be used very effectively to demonstrate technical superiority of Canadian breeding stock for example. Technical people in such countries are eager to learn and to have the opportunity to discuss technical matters with Canadian experts. On occasion, where confusion may have been sown by competitors, technical seminars can rectify the problem. Credibility is high because they are presented by government officials with carefully selected industry representatives sometimes included. They are generic in nature - e.g. to promote the Canadian breeding swine industry.

They have no real disadvantages but their effectiveness is limited to selected agricultural exports. They are most suited to countries with developing economies where technical information is not easy to obtain.

Inviting technical specialists to Canadian trade shows and fairs can also be highly effective. They have a first hand opportunity to see Canadian livestock on display or see food products.

Technical Support

Description: This can be considered technical servicing or trouble-shooting. This involves sending government technical specialists to deal with a specific problem, for example, with an export shipment e.g. a veterinarian to check on a cattle shipment.

Assessment: It is highly desirable to be able to respond quickly to a problem with a Canadian product. Whether its Canadian canned salmon in Australia or the health of breeding cattle in China, quick and sincere response must be a key part of export marketing. The credibility of the exporting company, the industry and of the country can be at stake. Many times there may be technical confusion, misinterpretation of standards or deliberate attempts to discredit the product for negotiating reasons or because

of price fluctuations. The quick dispatch of government technical specialists can demonstrate Canada's commitment to ensuring complete follow through on export sales and establish the atmosphere of trust that is necessary in international trade.

Technical Assistance

Description: This involves providing technical assistance and training over a period of time in supporting export sales to developing countries.

Assessment: High technology products for export will fail to perform well or at all unless users are given technical training of a high standard. Some countries such as China have come to expect and demand training packages as part of purchase arrangements.

Canadian companies in many cases cannot afford to include training packages and remain price competitive. Government agencies can assist in training packages by providing technical people at no direct cost to the private sector. Other countries provide training support for exporters and Canada must match these benefits if our firms are to remain competitive.

Market Maintenance Mechanisms

Description: These are activities which occur on a regular basis such as the Canada-Japan canola consultations. They provided general market support to the industry by discussing supply-demand, and price projections, industry trends etc.

Assessment: Annual consultations with major purchaser countries where large volumes of exports from an industry occur are very useful in ensuring the trade relationship remains optimum. It is a way of reinforcing the importance the industry and government place on a particular market. Benefits occur for both exporters and importers. Exporters learn about new developments and trends in the market, while importers learn about production trends and industry developments. Supply-demand and price projections can also be discussed. Consultations provide a formalized way of bringing exporters and importers together along with government officials on a regular basis. This is particularly important to importing nations such as Japan which are particularly conscious of and interested in developments in supplier countries.

Solo Food Shows

Description: These shows present the opportunity for small and medium sized firms to display their products to potential buyers. They have been used mainly in the U.S. and occur mostly in large cities where we have Consulates. The first solo show was conducted in Cleveland, Ohio about fifteen years ago. Display space is rented from a major hotel or they may be conducted at the Consulate. Hospitality is also provided and it serves to further promote Canadian products. From twenty-five to fifty firms usually participate.

Assessment: Solo shows are a cost effective way to develop regional American markets for small and medium sized firms. Canadian participants generally tend to choose those shows which are closest to their own centre of manufacture, i.e. most participants in the Seattle show are from British Columbia or the three Prairie Provinces

while those participants in Buffalo, Cleveland and Minneapolis shows are generally from central or Atlantic Canada.

Many firms are able to introduce their product to the market for the first time and representational relationships often result. Solo shows are low budget.

Trial Shipments

Description: Trial shipments occur as a means of introducing new products to a market. They are used mainly for commodities such as seed potatoes, apples or pedigreed seed. They are usually provided free of charge and are sample size - for test growing and evaluation. They are usually provided by government agencies in conjunction with the private sector.

Assessment: Trial shipments are an effective means of introducing certain products to a new market. They permit authorities and/or potential buyers to evaluate products to determine their suitability to local conditions at no cost. If the products succeed excellent opportunities usually follow for commercial sales.

Instore Promotions and Restaurant Promotions

Description: This activity is used in modern industrial economies in conjunction with a well known supermarket chain. Usually a "Canada Days" style promotion is conducted with media coverage, point of purchase material and displays of Canadian food products. As an example an instore promotion might be "Canada Days" conducted for a five day promotion period in the sixty Publix stores in the Tampa-St. Petersburg area in Florida. New firms to the market as well as existing exporters are involved.

Restaurant promotions are conducted usually with leading hotels which feature complete Canadian menus and foods prepared from Canadian recipes. They are conducted over a period of perhaps a week to ten days and feature a Canadian theme in the hotel lobby, restaurant area and outside entrance e.g. flags, tourist posters etc.

Assessment: Instore promotions have been used very successfully in the U.S. and in Japan. A "co-operator" supermarket chain is enlisted. There are advantages to both the Canadian exporter and the co-operator chain. Attention is focused on Canada and Canadian products for a concentrated period of time. They also provide the supermarkets involved with a different style of promotional event. Substantial sales of Canadian products usually occur during the promotion. More importantly new companies in the market often are able to obtain permanent listings for their products, resulting in long term sales. Firms are given access and profile in the market that they would not otherwise be able to achieve operating independently.

Restaurant promotions are very useful in highlighting Canadian cuisine and foods for the "up market" restaurant consumer. Hotel co-operators and local distributors/agents for Canadian products benefit from the publicity generated. Hotels find it gives an opportunity for a new theme event. Media publicity often is combined with the promotional event.

Export Education

Description: Export education activities take the form of "how to export" type educational conferences or seminars. Traditionally they have involved trade commissioners or commercial officers from posts abroad conducting seminars or being available to interview businessmen in a one on one basis at various locations in Canada. Examples are Export Trade Month, Market Place and the exporters conference "Face to Face" conducted at Food Pacific 86. These activities are directed at providing detailed "hands on" knowledge of how to go about exporting to a specific country. These activities are usually conducted in conjunction with organizations such as the Canadian Exporters Association or the Chamber of Commerce.

Other types of educational conference are ones dealing with infrastructure e.g. transportation. These conferences bring specialists together to assist exporters in gaining better knowledge about particular activities in exporting, such as financing, transportation etc.

Assessment: Export education activities are very useful methods of assisting exporters in getting started to enter a new market. They place trade officers in direct contact with exporters. Thorough follow-up is important to ensure the initial contact is productive as interviews because of demand can usually last only about 20-30 minutes. Exporters have commented very favourably on the usefulness of such Conferences. Trade officers benefit also by being in direct contact with exporters to learn about their products.

Conferences dealing with activities such as financing, transportation etc. are excellent means for exporters to have access to specialists in selected areas. There is usually little cost to the exporter in return for the knowledge and expertise which is made available.

Trade Development Institutions

Description: These institutions conduct extended training programs for overseas personnel of buying agencies, governments etc. The best known is the Canadian International Grains Institute (CIGI) which conducts courses about the grains industry.

Assessment: Activities of C.I.G.I. are known worldwide. Education of overseas personnel about the Canadian grain industry is an effective method of market development. It is particularly relevant to younger people who rise in their respective home organizations to decision making positions.

Aid/Trade Linkage

Description: Where Canadian aid is provided, there is often created export trade opportunities for Canadian firms to pursue.

Assessment: Aid project managers should be fully aware of Canadian capabilities in the agriculture and food sector and beneficiary countries made aware of our capabilities. This is an effective method of building export business with developing nations. In some cases it has to be considered long term as countries may not be able to afford the high quality of Canadian products. Canadian exporters however many benefit from short term contracts as suppliers to aid projects.

Technical Agreements

Description: Numerous formal agreements with foreign countries for technical and scientific exchanges in the agri-food sector have been established mainly by Agriculture Canada but also by provincial governments.

Assessment: In addition to providing for reciprocal visits by scientific groups they can identify areas for priority activity where Canada can benefit from such scientific interchange. From our viewpoint they can be of particular relevance in gaining access to germplasm for breeding programs conducted in Canada.

From a market development perspective, exchanges demonstrate Canadian expertise in many areas. In centrally planned economies there is particular benefit in demonstrating our expertise to officials who may be involved in the decision making process. With countries such as China where Canada has a large balance in agricultural trade, technical exchanges help to partially offset criticism that Canada should purchase more Chinese agricultural products to help balance our large grain sales.

Technical exchanges generate goodwill and a good image for Canada as a country willing to freely exchange scientific information and personnel.

Model Farms

Description: Model farms are complete farming systems established to demonstrate technology usually in a specific sector, e.g. dairy farming. They are equipped with the latest equipment and advanced techniques of management are used. Demonstration work and teaching may also be done on model farms.

Assessment: Model farms are effective in centrally planned economies and in developing economies. They allow a complete farming system to be demonstrated on a fully operational basis. Training can also be accomplished. High production efficiency can be demonstrated as compared to situations when only certain equipment or sub-sections are utilized, in some cases by poorly trained personnel.

Establishing and operating model farms is expensive. There appears to be some question whether export sales resulting from model farms justifies the costs. Is the money used in the most efficient manner in promoting Canadian technology and equipment? Excellent profile is generated however by having a showcase for Canada.

Dissemination of Information

Description: Information from posts abroad is provided to businessmen and federal and provincial government departments involved in trade development. Scheduled and "spot" reports form the basis of the reporting system. Trade officers posted abroad are considered to be the "eyes and ears" for exporters particularly for small and medium sized firms. Information is often communicated directly to firms or sent through headquarters for dissemination, as is the case for scheduled reports.

Assessment: Accurate and timely information is essential if Canadian exporters are to operate effectively in the international marketing environment. Posts provide this information directly to exporters in many cases via telex,

reporting market opportunities, competitor status, political and economic events of significance. Scheduled sector reports in agriculture dealing with structure, trends and policy issues and interpretation of developments vis à vis Canadian interests are sent to headquarters for dissemination.

The rapid pace of developments today has shifted reporting more to spot reports, i.e. information which is relevant today for exporters in a specific market. Communications technology and ease of travel are rendering scheduled reporting on industry sectors perhaps less relevant than they were twenty years ago. However indepth reports on sectors in the agricultural economy are important for strategic market planning by both the private sector and for government departments involved in trade development.

Credit Guarantees and Insurance

Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance provides cover to the exporter of bulk agricultural products against commercial and political risks inherent in export sales to foreign governments, and in export sales to private buyers under irrevocable letters of credit. Features include competitive premium rates, fast turnaround time, and cover for credit terms of up to 360 days.

Medium-Term Bulk Agriculture Credits Insurance provides cover to the exporters of bulk agricultural products against political and commercial risks inherent in export sales to foreign governments. Features include competitive premium rates, fast turnaround times, and cover for credit terms up to three years when warranted by international competition.

Medium-Term Bulk Agriculture Credits Guarantees provide cover to banks and other financial institutions that provide non-recourse financing for exports of agricultural products sold on credit terms of up to three years when warranted by international competition.

The attached annexes I, II and III provide more details on this subject.

Appendix

Market Development Instruments and Suggested Scale of Appropriate Use

	MARKETS			COMMODITY SECTORS									
	Developed Industrial Economies	Developing Economies	Centrally Planned	Livestock	Meat/Dairy Animal Prod.	Grains Oilseeds	Pulses Special Crops	Feed	Seed	Hort. Prim.	Hort. Processed	Bakery/Cereal Conf./Misc. Foods	Beverage
Outgoing Trade Mission	6	3	10	5	6	5	6	3	6	6	3	3	3
Incoming Trade Mission	6	3	10	5	6	5	6	4	6	7	3	3	3
Trade Fairs	7	3	10	8	8	1	6	1	7	1	8	8	8
P.E.M.D.	8	2	5	8	8	4	6	3	5	6	6	6	6
Incoming Buyers	8	2	6	7	8	4	5	3	5	6	6	6	6
Promotional Material	8	4	6	9	6	7	8	8	9	9	3	3	3
Technical Seminars	7	4	7	10	1	10	1	9	9	1	1	1	1
Technical Support	7	7	7	10	1	6	1	5	9	7	1	1	1
Technical Assistance	2	10	6	7	5	6	1	6	5	2	2	2	2
Market Maintenance Mech.	8	6	6	3	2	10	3	10	2	2	2	2	2
Solo Food Show	10	2	1	1	10	1	2	1	1	5	10	10	10
Trial Shipments	8	2	4	1	5	6	3	4	7	5	2	2	2

SCALE: 0 = least appropriate
10 = most appropriate

	Developed Industrial Economies	MARKETS		Livestock	Meat/Dairy Animal Prod.	Grains Oilseeds	COMMODITY SECTORS						
		Developing Economies	Centrally Planned				Pulses Special Crops	Feed	Seed ¹	Hort. Prim.	Hort. Processed	Bakery/Cereal Conf./Misc. Foods	Beverage
Instore Promotions	10	1	1	1	10	1	2	1	1	6	10	10	10
Export Education Mechanisms	8	1	10	3	8	2	4	7	5	7	7	8	8
Trade Develop. Institutions	8	8	8	1	2	10	3	9	2	2	1	10	1
Aid and Trade Linkage	1	10	5	3	1	2	3	7	7	2	1	1	1
Technical Agreements	2	9	9	7	2	3	1	1	10	3	1	1	1

SCALE: 0 = least appropriate
10 = most appropriate

¹ Seed potatoes have been considered under Seeds

ANNEX I

CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY

CIDA administers most of the Canadian development cooperation program. Its goal is to support the efforts of the peoples and countries of the Third World to achieve self-sustaining social and economic development. CIDA focuses its efforts on the poorest countries and pays special attention to three crucial aspects of development, where the needs are immense: agriculture (including fisheries and forestry), energy, and human resource development.

CIDA 1

Government-to-government assistance (formerly called bilateral development assistance): Through its government-to-government assistance program, CIDA provides direct assistance to eligible developing countries of Africa, Asia, Latin America and the Caribbean. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 2

Africa 2000: Operation Africa 2000 represents a fifteen-year commitment by Canada to the recovery and long-term development of Africa in the wake of the 1984-85 famine crisis. CIDA assists groups and individuals who wish to contribute and to participate in the operation. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 953-2817 (Africa 2000) or (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 3

Non-governmental organizations: CIDA helps Canadian voluntary organizations to participate in international development efforts. Assistance to these organizations is normally in the form of matched funding (both CIDA and the organization contribute funds). Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 4

Institutional co-operation: CIDA helps Canadian institutions (educational institutions, co-operatives, unions and other non-governmental groups) become involved in joint ventures with similar institutions in developing countries. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 5

Industrial co-operation: CIDA promotes Third World industrial development through co-operative efforts with Canada's private sector. The industrial co-operation program, through various contribution mechanisms, helps Canadian companies and those in developing countries to establish links of co-operation. Preference is given to small and medium sized enterprises. (Further details are provided following this summary.) Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 6

Food aid: Canadian food aid serves both humanitarian and developmental objectives. It is provided to meet emergency situations, and serves as a development tool, contributing to the progress of developing countries and improving the nutritional status of their people. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 7

International organizations: Through its multilateral aid program, Canada, together with other donor countries, supports the work of international development organizations. CIDA contributes to the United Nations agencies, to financial institutions such as the regional development banks and to other organizations involved in development and research. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 8

International humanitarian assistance: To alleviate suffering caused by natural or man-made disasters, CIDA supports international institutions and non-governmental organizations that provide efficient and effective delivery of assistance. As well, the program supports disaster preparedness activities of international organizations. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre).

CIDA 9

Participation of Canadian business in government-to-government assistance program: CIDA establishes and develops working relationships with Canadian industry and calls on its expertise and products to implement development projects. Inquiries: Ottawa/Hull (819) 997-7775 (Consultant and Industrial Relations Division) or 997-5006 (Public Inquiries Centre).

Contact

Canadian International Development Agency (CIDA)

Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull, Québec
(Mail: Ottawa, Ontario K1A 0G4)

Information: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Public Inquiries Centre) 997-5456 (Reception).

C.I.D.A. INDUSTRIAL CO-OPERATION PROGRAM

The Need

Strengthened economic ties between Canada and rapidly industrializing nations of the Third World.

Development assistance tailored to the changing needs and priorities of developing countries.

The Response

Mutually profitable business relationships between Canadian companies and their developing country counterparts, e.g.:

- . joint ventures
- . direct investments
- . management contracts
- . licencing agreements
- . co-production arrangements
- . technical co-operation
- . technology transfer
- . project preparation studies
- . information development and dissemination

The Program

For Canadian Companies wishing to investigate industrial co-operation opportunities in developing countries:

- . funding for travel, profitability and risk analyses, product/technology testing;
- . funding for project preparation studies as a lead-in to large capital projects;
- . funding for demonstration/test projects as a lead-in to technology transfer;
- . leads and information on opportunities, and on local conditions and business practice;
- . assistance in locating qualified Canadians to work abroad;
- . specialized training of local employees;
- . professional services to cope with special situations, such as complex tax or legal problems;
- . investment missions to developing countries.

For developing countries seeking Canadian private sector participation in their economic development:

- . investment-seeking missions to Canada;
- . information on Canadian technology and expertise;
- . trade facilitation;
- . business training in Canada and in home country;
- . linkages between Canadian and local business and manufacturing organizations;
- . public sector institution building in co-operation with Canadian counterpart institutions;
- . technical assistance to businesses requiring short-term experts;
- . assistance for the use of Canadian consultants or experts to assist in delineating industrial development priorities, promoting and managing exports, and providing direct, continuing expert advice to all segments of the economy, private and public.

The Recipients

- . Canadian business and industry, defined as business men and women, proprietorships and limited companies subject to Canadian law.

- . Preference will be given to small and medium-size companies
- . Most developing countries

PROJECT SUPPORT

Background

There are often special problems to be overcome in establishing long-term industrial projects in developing countries. As well, commercial considerations often preclude full realization of development opportunities within industrial projects.

Purpose

To assist Canadian business people in overcoming unusual problems, and to increase the developmental impact of projects.

Coverage

CIDA will provide support and financial assistance, inter alia, in the following areas:

- a) Training - special training programs to fill key gaps in the human resources from which the investor might draw;
- b) Professional services - legal and other professional services required to come to grips with special situations (e.g. complex tax legislation); and
- c) Project related equipment and facilities to increase developmental impact.

Eligible Applicants

Recipients of this support will be companies or other organizations that have declared their intention to participate in an industrial project overseas. They will be expected to demonstrate to the satisfaction of CIDA that the problems involved are clearly beyond those encountered in developed markets, or that CIDA assistance added to their project would increase its developmental impact. Allowable expenses will be reasonable costs for the assistance required. Where travel or personnel is involved, payment will be made for travel costs at the economy class level and accommodation and living expenses at \$150 per diem.

Eligible Countries

See attached list.

Countries in Which Industrial Co-operation Activities
are Eligible for CIDA Financing

Algeria	Guinea	Sao Tomé
Angola	Guinea-Bissau	and Principe
Benin	Ivory Coast	Senegal
Botswana	Jordan	Seychelles
Burundi	Kenya	Sierra Leone
Cameroon	Lebanon	Somalia
Cape Verde Islands	Lesotho	Sudan
Central African Republic	Liberia	Swaziland
Chad	Madagascar	Tanzania
Comoros	Malawi	Togo
Congo	Mali	Tunisia
Djibouti	Mauritania	Uganda
Egypt	Mauritius	Upper Volta
Equatorial Guinea	Morocco	Yemen Arab Rep.
Ethiopia	Mozambique	Yemen People's Dem. Rep.
Gabon	Namibia	Zaire
Gambia	Niger	Zambia
Ghana	Nigeria	Zimbabwe
	Rwanda	
Bangladesh	Kirbati	South Korea
Bhutan	Malaysia	Sri Lanka
Burma	Maldives	Thailand
China, People's Rep.	Nepal	Tonga
Cook Islands	Pakistan	Turkey
Fiji	Papua New Guinea	Tuvalu
India	Philippines	Vanuatu
Indonesia	Singapore	Western Samoa
	Solomon Islands	
Argentina	Ecuador	Nicaragua
Bolivia	El Salvador	Panama
Brazil	Guatemala	Paraguay
Chile	Guyana	Peru
Colombia	Honduras	Suriname
Costa Rica	Mexico	Uruguay
<u>Caribbean</u>		
Anguilla	Dominican Rep.	St. Lucia
Antigua	Grenada	St. Vincent
Barbados	Haiti	Trinidad & Tobago
Belize	Jamaica	Turks & Caicos Is.
Cayman Islands	Montserrat	Virgin Islands (Br)
Dominica	St. Kitts	

Further Information

Industrial Co-operation Division
Canadian International Development Agency
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

Telephone: (819) 997-7901

Telex: 053-4140
CIDA/SEL

ANNEX II

EXPORT FINANCING

Introduction

The Export Development Corporation (EDC) is a Crown corporation whose purpose or goal is to facilitate and develop Canada's export trade.

EDC pursues its purpose by providing insurance, guarantee, and financing facilities which, combined with advice and the organization of financial service packages, foster the ability of firms selling Canadian goods and services to compete effectively abroad. It strives within its financial capacity to provide services that are internationally competitive so that, in the context of requirements for specific transactions, firms which are competitive in terms of price, quality, delivery, and service are also effectively competitive in terms of the availability of financial services.

EDC is sensitive to the needs of the smaller exporter. There is no minimum value of export business required to qualify for support. The corporation continually reviews its programs and is prepared to consider tailoring its facilities - within its legislative limits - to meet the specific needs of exporters with high potential for growth and competitiveness.

Insurance

Canadian firms of any size can insure their export sales against non-payment by foreign buyers. EDC normally assumes 90 percent of the commercial and political risks, involving insolvency, default, or repudiation or cancellation of a contract by the buyer, as well as blockage of funds, war or rebellion, cancellation of import licences and the like in a foreign country, and cancellation of export permits in Canada.

Normally EDC covers both the commercial and political risks inherent in export transactions. However, in certain circumstances, EDC is prepared to cover only the political risk. (This is explained in Information Circular 80-6, Global Comprehensive Insurance Services; Information Circular 81-5, Global Political Insurance Services; and Information Circular 81-6, Selective Political Insurance Services.) In the case of two services, EDC covers only the commercial risk (see Information Circular 85-2, U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Insurance, and Information Circular 85-3, U.S.A. Commercial Risk (Deductible) Insurance.

Almost any kind of transaction involving the export of goods, services, or technology may be insured. Insurance is available to cover sales of general commodities and services normally made on short credit terms of up to 180 days, agricultural products sold on credit terms of up to three years, and capital goods and services made on medium-term credit of up to five years.

To facilitate the exporter's banking arrangements, EDC will agree to pay any proceeds of a loss payable under an exporter's policy to a bank or other financial organization.

If a bank or other financial institution will agree to purchase an insured foreign receivable from an exporter on a limited recourse basis, EDC is prepared to

agree to the assignment of the exporter's rights and obligations under the policy to the bank or financial institution. However, should a loss be occasioned by any factor within the exporter's control, the bank or financial institution may exercise recourse to the exporter. (This is explained in Information Circular 81-4, Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables.)

Credits insurance services that are available are described in the following paragraphs:

- . Global Comprehensive Insurance provides cover to the exporter against both commercial and political risks inherent in export sales made on short-term credit. An exporter is required to insure all export sales unless excluded by EDC.
- . Global Political Insurance provides cover to the exporter against specified political risks inherent in export sales made on short-term credit. An exporter is required to insure all export sales unless excluded by EDC.
- . Selective Political Insurance provides cover to the exporter against specified political risks inherent in export sales made on short-term credit. An exporter may select the countries for which he wants cover but all export sales to buyers in the selected countries must be insured.
- . U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Insurance provides cover to the exporter against commercial risks inherent in export sales made on short-term credit to the U.S. Features include simplified paperwork and sourcing of credit information for the exporter by EDC, on request for a small fee.
- . U.S.A. Commercial Risk (Deductible) Insurance provides cover to the exporter against commercial risks inherent in export sales made on short-term credit to the U.S.A. A choice of deductibles is offered to the exporter and the higher the deductible selected, the lower the premium charged.
- . Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance provides cover to the exporter of bulk agricultural products against commercial and political risks inherent in export sales to foreign governments, and in export sales to private buyers under irrevocable letters of credit. Features include competitive premium rates, fast turnaround times, and cover for credit terms of up to 360 days.
- . Medium-Term Bulk Agriculture Credits Insurance provides cover to the exporter of bulk agricultural products against political and commercial risks inherent in export sales to foreign governments. Features include competitive premium rates, fast turnaround times, and cover for credit terms of up to three years when warranted by international competition.
- . Specific Transaction Insurance provides cover to the exporter for medium-term individual transactions, involving capital goods and services, either from the effective date of contract or the shipment of goods until payment is received.

In addition to credits insurance services, EDC has other types of insurance services available.

- . Loan Pre-Disbursement Insurance provides cover to the exporter for the production risk from the effective date of financing until disbursement under the loan agreement is made.
- . Foreign Investment Insurance provides cover to the investor on investments in foreign countries normally for periods of up to 15 years against three broad political risks: inconvertibility or the inability to repatriate earnings or capital; expropriation; war or revolution.
- . Performance Security Insurance provides cover to the exporter against a wrongful call by a foreign buyer of an advance payment or performance guarantee provided by the exporter's bank on behalf of the exporter.
- . Bid Security Insurance provides cover to the exporter against the arbitrary or improper call of an on-demand letter of credit or guarantee issued in favour of the buyer, directly or through a bank in the buyer's country.
- . Consortium Insurance provides cover to the members of an exporting consortium against the call of a performance instrument due to the non-performance of the other member(s) of the consortium.
- . Surety Bond Insurance provides cover for a domestic surety company that provides a performance bond to a foreign buyer.

Guarantees

The corporation issues guarantees to banks making export loans of issuing performance and bid securities.

- . Specific Transaction Guarantees provide unconditional cover to banks and other lenders on non-recourse supplier financing.
- . Performance Security Guarantees provide cover to banks or other financial institutions against a call of security usually in the form of an advance payment of performance guarantee issued to a foreign buyer on behalf of a Canadian exporter.
- . Bid Security Guarantees provide cover to banks and other financial institutions against a call of security, usually in the form of a letter of guarantee, issued by a bank or financial institution on behalf of the Canadian exporter bidding on an export contract.

Where EDC issues guarantees with respect to Bid, Advance Payment or Performance Security Instruments, recourse is maintained to the exporter for 10% in the event of a wrongful call and 100% if the call is occasioned by non-performance on the part of the exporter.

- . Medium-Term Bulk Agriculture Credits Guarantees provide cover to banks and other financial institutions that provide non-recourse financing for exports of agricultural products sold on

credit terms of up to three years when arranged by international competition.

- Loan Guarantees provide cover to banks and financial institutions providing loans to buyers of Canadian capital goods and services.
- Short-Term Line of Credit Guarantees provide cover to banks and financial institutions extending lines of credit to foreign banks, which in turn finance purchases of Canadian goods sold on short-term credit.

Export Financing

EDC provides export financing for up to 85 percent of the contract value, at both fixed and floating rates of interest, to foreign buyers of Canadian capital goods, equipment, and service. Funds are disbursed directly by EDC to Canadian exporters on behalf of the borrower, in effect providing the exporter with a cash sale. EDC offers seven financing facilities:

- A Loan is a financing agreement in respect of a transaction where the terms of the financing have been agreed upon and the funds are disbursed under a Disbursement Procedures Agreement signed by the borrower/buyer, the exporter, and EDC.
- A Multiple Disbursement Agreement Loan is a financing agreement where a buyer of a project (who normally will also be the borrower) requires, for planning purposes, that the terms of the financing be determined at an early stage and remain fixed during the life of the project. Normally, there will be several exporters of record under the project and therefore several Disbursement Procedures Agreements linked with the loan.
- A Line of Credit is a special version of a loan whereby a foreign borrower, usually a bank or a financial institution, agrees to borrow from EDC for a multiplicity of transactions for which neither the exporter(s) nor the buyer(s) may have yet been determined. An allocation occurs when the transaction, the buyer, and the exporter have been identified and approved for financing under the Line of Credit. A Line of Credit may require several Disbursement Procedures Agreements, Disbursement Orders or some other form of disbursement arrangement.
- The Note Purchase Program consists of three facilities, each involving the purchase by EDC (usually on a non-recourse basis) of promissory notes issued by foreign buyers to Canadian exporters for the purchase of Canadian goods and services. In the case of straightforward transactions, either a Simplified Note Purchase or Forfeiting may be appropriate. These two facilities differ as to the security required. If the buyer is an internationally-recognized good credit risk or where a sovereign risk is present, the Simplified Note Purchase facility may be appropriate. If the credit risk is greater than that described above, a first-class bank guarantee would be required and the Forfeiting facility would apply.

A Specialized Credit is a special version of a financing agreement available directly to Canadian entities. Eligible transactions are those for which goods are purchased in Canada by a Canadian buyer that (i) will lease such goods to another person for permanent use out of Canada, or (ii) will use such goods itself permanently out of Canada. EDC's normal leading criteria will apply to the provision by EDC of Specialized Credits to Canadian companies.

EDC's medium-term financing facilities - Forfeiting, Simplified Note Purchases, and Allocations Under Lines of Credit - are available to exporters through the corporation's regional offices. This initiative is intended to provide better access to EDC for exporters - especially small - to medium-sized exporters - requiring medium-term financing for proposed export transactions of \$1 million or less. These exporters have the option of dealing directly with an EDC regional office or the corporation's head office in Ottawa.

Canadian Content

In pursuing its corporate purpose of facilitating and developing Canada's export trade, one of EDC's major objectives is to encourage the optimization of the Canadian content of Canadian exports. It seeks to do so by setting Canadian content levels which must be achieved in order for the exporter to qualify for the various services offered by EDC and by providing advice to exporters to assist them in meeting and exceeding the Canadian content criteria.

The exporting firm must declare the expected Canadian content of its sales on its application for insurance or export financing. Canadian content is an important consideration when evaluating the eligibility of a transaction. In the case of insurance programs, if the Canadian content is below the level of 60 percent as set by EDC, the usual 90 percent cover may be reduced. Similarly, in the case of export financing, if the Canadian content is below the achievable level, the application may be declined.

ANNEX III

INTERNATIONAL DEVELOPMENT BANKS

International development banks provide financing for projects in developing countries. The major institutions are as follows: Inter-American Development Bank, African Development Bank, Caribbean Development Bank, Asian Development Bank, and the World Bank.

A description of the World Bank and the Asian Development Bank is given as examples of how these banks operate.

The World Bank

The World Bank, owned by more than 140 member governments and based in Washington, D.C., consists of two institutions that provide both financial and technical assistance to developing countries to stimulate economic development: the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), and an affiliate, the International Development Association (IDA). A second affiliate, the International Finance Corporation (IFC), works towards the same objective, but the way in which it does so is quite distinct from the IBRD and IDA.

The IBRD lends funds, most of which it raises through the sale of AAA-rated bonds in international capital markets, to creditworthy countries or their agencies, generally for specific development projects. Financing provided by the IBRD is at variable interest rates set at half a percentage point above its average cost of borrowing, and amortization is over usually twenty years or less, including a grace period. IBRD loans must be made to, or be guaranteed by, the government of the borrowing country.

IDA credits are made to countries that are not sufficiently creditworthy for IBRD financing or to those that cannot afford to obtain all their requirements on IBRD financing terms. IDA credits, made only to governments, are for fifty years at no interest; there are some small service charges, however.

The IFC lends directly to private or mixed enterprises for projects that assist local industries. Unlike the IBRD and IDA, the IFC provides loans without government guarantee and it can also take equity positions in private companies.

The three institutions are legally and financially distinct entities. IBRD loans and IDA credits are administered by the same staff, however, and the projects they fund must meet identical standards. They must be technically and financially sound, produce acceptable rates of return, and contribute to a country's economic growth and development.

IDA is funded from direct government contributions. IBRD raises most of its funds in the capital markets. There has never been a default on an IBRD loan or IDA credit, despite the Bank's policy not to reschedule loan and credit repayments. The IBRD makes a profit.

How do Firms get Information about Bank-Financed Projects?

The World Bank's Monthly Operational Summary (MOS) provides updated information about projects from the earliest stages in the project cycle until they have been approved, and lists the country where the project is located, the administering government agency/ministry, and the amount of Bank lending anticipated. Once projects are in the implementation and supervision stages, they no longer appear in the MOS.

By checking the MOS regularly, consulting firms can find out about a project at its earliest stages and can instruct their local representatives to make contact at this time, when consulting services are often required. It is provided without additional charge to subscribers to the United Nations' Development Forum Business Edition.

(Subscriptions to the MOS can be ordered through The John Hopkins University Press (Journals Division), Baltimore, MD 21218, for \$75 year.)

The World Bank's Technical Data Sheets provide details on those items that will be purchased for a project, including the consulting services required, and the address (including cable address or telex number) of the project's administering agency. The Sheets, of which there are about 200 a year, are printed immediately after a loan is approved by the Executive Directors and are mailed to subscribers in weekly packets.

(Subscriptions can be ordered through The John Hopkins University Press (Journals Division), Baltimore, MD 21218, for \$75 year.)

The United Nations' Development Forum Business Edition contains general procurement notices about Bank-financed projects (as well as those financed by other multilateral institutions). These notices are mandatory when the items or services are to be purchased through international competitive bidding (ICB).

The notices, usually directed to civil-works contractors and suppliers, normally appear before the loan or credit for a project has been approved, describe it in broad terms, and list its various components. They offer contractors and suppliers the general information they need to determine if the business opportunities should be explored further. They also state if prequalification is required (that is, if a company must furnish information about its experience, finances, and so forth, in order to be qualified to bid), and where further information can be obtained.

After the general notice, a more specific notice appears that lists the items or equipment to be purchased in a particular contract, and states when bidding documents will be available and when bids are due.

Interested companies should contact the agencies administering the projects in response to the general notice. They will be informed, among other things, of when bidding documents will be available and of the fees involved to obtain them. Bidding documents are usually not sent automatically. They must be requested specifically and the fees paid.

Many firms keep informed of local business opportunities through the commercial offices in their country's embassies. These offices are established mainly to assist enterprises interested in generating business in foreign countries. Therefore, the local company representative should visit the embassy office regularly.

Staff in the various ministries in developing countries are good sources of information about projects being considered in their sectors (agriculture and energy, for instance). It is useful, therefore, for company representatives to make contact with them periodically.

When Bank Loans or IDA credits for projects are approved, advertisements, which provide details and state when and where bidding documents can be obtained for goods, works and services to be purchased through international competitive bidding will appear in at least one major newspaper in the developing country.

Bid information for large or specialized contracts may also appear in technical magazines, trade publications and newspapers with large circulations.

(Subscriptions can be ordered for \$250 a year from Development Forum Business Edition. Subscriptions Department, Room 559-DC1, United Nations, New York, New York 10017 or from Development Forum Unit, Room E1055, The World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433.)

The Asian Development Bank

The Asian Development Bank is an international development finance institution owned by its member countries. Its main role is to promote the economic and social progress of its developing member countries (DMCs) by lending funds and providing technical assistance.

The Bank started functioning in December 1966 with its headquarters in Manila, Philippines. It has 45 members - 31 from the region of Asia and the Far East, including the South Pacific, and 14 from outside the region.

Membership in the Bank is open to members and associate members of the United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), and other regional countries and non-regional developed countries which are members of the UN or any of its specialized agencies.

The principal functions of the Bank are to utilize the resources at its disposal:

- to make loans for the economic and social advancement of DMCs of the region;
- to provide technical assistance for the preparation, financing and execution of development projects and programs;
- to promote investment of public and private capital for development purposes; and
- to respond to requests for assistance in coordinating development policies and plans of member countries.

In its operations, the Bank is required to give special attention to the needs of the smaller or less developed countries and give priority to regional, sub-regional and national projects and programs which will contribute to the harmonious economic growth of the region as a whole.

What the Bank Does - Lending Operations

The formulation of a broad sectoral strategy in the ADB's lending operations is an evolutionary process and is based on the recognition of important country-specific considerations. These include structural adjustments in national economies, the capacities of local institutions to absorb assistance and implement ADB-financed projects, relative levels of economic development, and availability of other sources of financing.

The ADB's current lending rate on loans from its Ordinary Capital Resources is 10.5 per cent per annum. The maturity period for such loans varies from 10 to 30 years, with a grace period from 2 to 7 years. However, for higher-income DMCs such as Hong Kong and Singapore, the maturity period of loans approved on or after 1 January 1977 would be subject to a limit of 15 years, inclusive of a grace period of 3 years. The amount of lending to such countries is to be kept at modest levels and would preferably be for projects with a significant social content.

The concessional loans from the Asian Development Fund (ADF), the ADB's soft-loan window, carry only a service charge of 1 per cent per annum with repayments extending over 40 years including a grace period of 10 years.

ADB's lending may be classified into three main categories: project lending, program lending and sector lending. Although project lending remains the principal vehicle by which the ADB transfers resources to its DMCs, sector lending in particular and program lending have assumed greater importance in making the ADB's developmental role more flexible, effective and broader based.

A program loan will finance importation of production inputs, spare parts and balancing or modernizing equipment needed to achieve fuller capacity utilization, rationalization or modernization in a key sector or subsector as a whole. Prerequisites for a program loan are the formulation of a sector development program compatible of such a loan with the activities of the IMF in the country, and a policy dialogue with the government or the sector authority concerned.

Sector lending, introduced by the ADB in 1980, has several advantages, both from the ADB's point of view as well as that of the DMCs themselves. Apart from the fact that they are generally for larger amounts, sector loans have the advantage of faster disbursement because the loans for smaller projects embodied in the sector loan are likely to be disbursed more quickly. Sector lending can be useful over a wide area, covering such sectors and subsectors as agriculture and rural development, energy, water supply and sanitation, feeder road networks, railways, education, health and small-scale industries, where a number of small investment activities can be combined under the structure of a sector loan. This form of lending is also important in building up and strengthening local institutions.

Bank assistance has been channelled to the following sectors: Agriculture and Agro-Industry; Energy; Industry and Non-fuel Minerals; Development Banks; Transport and Communications; Water Supply and Sanitation; Urban Development; Education; Health and Population; and Multiproject. Assistance has also been provided for other activities.

Inter-American Development Bank
808, 17th Street, N.W.
Washington, D.C. 20577
U.S.A.

African Development Bank
01 B.P. No 1387
Abidjan 01
Ivory Coast

Telephone: 32-0711
Telex: 3263, 3282, 3498, 3717

Caribbean Development Bank
P.O. Box 408
Wildery, St. Michael
Barbados

Telephone: (809) 426-1152
Telex: WB 2287

Asian Development Bank
P.O. Box 789
Manila, Philippines

Telephone: 831-7251, 831-7211
Telex: 23103, 40571, 63587

The World Bank
Development Forum Unit
Room E1055, 1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433
U.S.A.

Telephone: (202) 477-1234
Telex: WUI64145, RCA248323



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

EXPANSION DES MARCHÉS

INSTRUMENTS / AIDE

À LA DISPOSITION DU SECTEUR

AGRO-ALIMENTAIRE CANADIENNE

Direction du développement des marchés
Direction générale de l'agriculture,
des pêches et des produits alimentaires
Ministère des Affaires extérieures
Novembre 1987

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20072326 3

Storage
CA1 EA653 87A35 EXF
Agri-food market development
instruments : inventory and
assessment
43260641



60984 81800

INVENTAIRE ET ÉVALUATION
DES INSTRUMENTS
D'EXPANSION DES MARCHES AGRO-ALIMENTAIRES

Direction du développement des marchés
Direction générale de l'agriculture,
des pêches et des produits alimentaires
Ministère des Affaires extérieures

Novembre 1987

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
Introduction	1
Missions commerciales à l'étranger	2
Accueil de missions commerciales étrangères	3
Foires commerciales	4
Programme de développement des marchés d'exportation	5
Accueil d'acheteurs étrangers	5
Matériel promotionnel	6
Colloques techniques	6
Soutien technique	7
Assistance technique	7
Mécanismes d'entretien des marchés	8
Expositions alimentaires en solo	8
Envoi de produits à titre expérimental	9
Promotions dans les magasins et restaurants	9
Formation à l'exportation	10
Organismes d'expansion du commerce	10
Aide liée	11
Accords techniques	11
Fermes modèles	12
Diffusion d'informations	12
Garanties de crédit et assurances	13
L'Agence canadienne de développement international	14
Le financement des exportations	20
Les banques internationales de développement	26

ÉBAUCHE

INSTRUMENTS D'EXPANSION DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Introduction

Les instruments et activités du secteur public visant à favoriser l'expansion des marchés d'exportation sont essentiellement conçus pour jouer un rôle d'appui aux initiatives d'exportation du secteur privé. Les objectifs concrets des activités du secteur public dans ce domaine sont notamment l'identification d'opportunités, la communication de ces opportunités au secteur privé, et l'octroi d'une aide variable aux entreprises privées pour leur permettre d'exploiter ces opportunités. Certaines des activités du secteur public qui sont plus particulièrement destinées à "développer" de nouveaux marchés ne peuvent généralement pas être assumées par le secteur privé car elles ne pourraient produire de profits ou de résultats concrets avant de longs délais.

Il existe divers mécanismes pour identifier les nouvelles opportunités, notamment les rapports adressés au Ministère par ses délégués commerciaux à l'étranger, dans le cadre de leurs activités courantes. Les informations pertinentes peuvent être communiquées aux exportateurs, ou demandées par ceux-ci, soit directement, soit par le truchement des bureaux régionaux du MEIR, des services des gouvernements provinciaux, et des administrations centrales des Affaires extérieures, du MEIR et d'Agriculture Canada. Selon la nature et les circonstances de chaque demande d'information ou de chaque activité commerciale, les ministères concernés peuvent avoir recours à divers types d'instruments ou prendre des initiatives conjointes.

L'un des aspects fondamentaux de la recherche d'opportunités commerciales concerne l'évaluation des atouts et faiblesses des concurrents. Il y aurait en effet peu d'intérêt à poursuivre une initiative commerciale face à une concurrence occupant une position de force écrasante.

Inventaire des instruments d'expansion des marchés

Lorsqu'une opportunité est jugée appropriée pour une entreprise canadienne, eu égard à quatre critères fondamentaux de commercialisation, c'est-à-dire produit, prix, lieu (région/transport) et promotion, le secteur public peut souvent contribuer utilement à son exploitation. Tout comme les entreprises privées doivent faire face à la concurrence internationale au niveau du produit, du prix, du transport et de la promotion, le secteur public est lui aussi fréquemment obligé de faire face à une concurrence internationale qui s'exerce au niveau des activités de promotion et d'aide à l'expansion des marchés entreprises par les gouvernements dans l'intérêt du secteur privé. Exemple intéressant: la visite de la Reine en Chine, l'an dernier, à l'occasion de laquelle des hommes d'affaires britanniques ont pu accueillir des représentants des autorités chinoises sur le yacht royal Britannia, dans le port de Shanghai.

Les principaux mécanismes de promotion ou instruments d'expansion des marchés traditionnellement utilisés par le secteur public sont les suivants:

- a) Missions commerciales à l'étranger
- b) Accueil de missions commerciales étrangères
- c) Foires commerciales
- d) PDME
- e) Accueil d'acheteurs étrangers
- f) Matériel promotionnel
- g) Colloques techniques
- h) Services de soutien technique et de résolution des problèmes
- i) Assistance technique/formation
- h) Mécanismes d'entretien des marchés
- k) Expositions alimentaires en solo
- l) Envois de produits à titre expérimental
- m) Promotions dans les magasins et restaurants
- n) Formation à l'exportation
- o) Organismes d'expansion des marchés
- p) Aide liée
- q) Accords techniques
- r) Femmes modèles
- s) Diffusion d'informations
- t) Garanties de crédit et assurances. Les annexes I, II et III donnent des informations complémentaires sur l'ACDI, sur la Société d'expansion des exportations et sur les banques internationales de développement.

Missions commerciales à l'étranger

Description: Il existe toute sorte de missions commerciales à l'étranger. Cela peut aller d'un petit groupe d'hommes d'affaires d'un secteur donné, par exemple de produits alimentaires spécialisés, dirigé par un représentant du gouvernement, jusqu'aux missions composées de représentants de haut niveau de plusieurs branches de l'industrie agro-alimentaire, dirigées par un ministre.

Évaluation: Cet instrument d'expansion du commerce est généralement utilisé lorsqu'on a relativement bien défini un marché d'exportation potentiel et que des entreprises canadiennes ont déterminé qu'elles pourraient y être compétitives. Le rôle du gouvernement en matière de missions commerciales à l'étranger a évolué au cours des années. Étant donné la facilité actuelle des voyages et des communications, surtout entre les pays industrialisés modernes, les hommes d'affaires n'attendent probablement plus du secteur public les mêmes services qu'il y a 25 ans. Par exemple, envoyer une mission commerciale aux États-Unis serait d'un intérêt et d'une efficacité douteux. Par contre, en envoyer une en Chine pourrait être extrêmement fructueux, car il s'agit d'un pays complexe et encore assez mystérieux, dont on connaît parfois mal les méthodes commerciales.

L'influence des missions commerciales organisées par le gouvernement, notamment lorsqu'elles sont dirigées par des représentants de haut niveau, est beaucoup plus nette dans les pays dont le gouvernement central participe activement à la vie politique et économique. En effet, les entreprises participant aux missions sont alors perçues comme ayant reçu l'aval du gouvernement canadien ou des gouvernements provinciaux. Lorsque les décideurs du marché visé sont des représentants de l'État ou des organismes parapublics, il est généralement possible d'exercer plus d'influence sur leurs choix en y envoyant des missions commerciales comprenant des représentants gouvernementaux de haut niveau.

Les missions commerciales peuvent produire plusieurs types de résultats. Tous d'abord, elles peuvent contribuer à instaurer une atmosphère générale de coopération favorable aux relations économiques et commerciales, et faciliter l'accès aux marchés, par exemple en réglant des problèmes bilatéraux de tarifs douaniers ou de règlements sanitaires. Pour les dirigeants des entreprises canadiennes qui en font partie, une mission commerciale de niveau ministériel peut représenter à la fois une porte d'entrée dans le pays étranger et un appui officiel du gouvernement canadien. Les ministres ou les cadres supérieurs du gouvernement peuvent également jouer un rôle efficace en prenant la tête de petits groupes d'entrepreneurs essayant d'obtenir des contrats précis, par exemple, de grands projets d'infrastructure. À certaines étapes des négociations avec le pays étranger, l'arrivée à bref préavis d'une équipe comprenant un sous-ministre adjoint et plusieurs sous-traitants éventuels peut représenter pour l'entreprise qui négocie le coup de pouce nécessaire pour décrocher le contrat.

Les difficultés que peuvent poser les missions commerciales à l'étranger concernent surtout le choix des entreprises participantes et la concurrence qui peut opposer les entreprises d'une même branche d'industrie. En d'autres mots, des entrepreneurs n'ayant pas été invités à participer à la mission risquent d'en nourrir un certain ressentiment, et il pourrait être désavantageux de faire participer à la même mission des entreprises trop directement concurrentes d'une même branche, car cela pourrait nuire à leurs négociations ultérieures avec le client potentiel.

L'envoi de missions commerciales à l'étranger présente cependant l'avantage de plonger les entrepreneurs canadiens dans le milieu économique, politique et commercial du pays où ils espèrent obtenir des contrats. Certains entrepreneurs y verront simplement l'occasion de faire le point sur les derniers développements intervenus dans le pays considéré, alors que d'autres en profiteront pour établir des premiers contacts.

Accueil de missions commerciales étrangères

Description: Il s'agit ici du pendant des missions commerciales à l'étranger, puisque les participants viennent cette fois d'un pays constituant pour le Canada un marché existant ou potentiel.

Évaluation: L'envoi d'une mission commerciale à l'étranger est souvent d'autant plus efficace qu'il est suivi de l'accueil d'une mission venant du pays visité. Lors de leur séjour à l'étranger, les représentants canadiens ont pu identifier les personnages clés du gouvernement étranger, ainsi que les décideurs des secteurs public et privé. Pour battre le fer pendant qu'il est chaud, il est vivement recommandé d'inviter rapidement au Canada une mission comprenant des représentants des pays et des branches d'industries offrant les meilleures perspectives commerciales. L'un des principaux avantages de cette méthode est qu'elle permet aux entreprises canadiennes qui accueillent la mission de bénéficier de l'attention exclusive de ses participants et de se présenter sous leur meilleur jour.

en organisant des visites de bureaux et d'usines. Divers cadres supérieurs et spécialistes techniques de l'entreprise peuvent alors être mobilisés pour rencontrer les entrepreneurs étrangers et répondre à leurs questions, ce qui permet à ces derniers de s'informer sur le milieu commercial, économique et politique du Canada. Par exemple, les hommes d'affaires japonais profitent généralement de leurs visites à l'étranger pour examiner minutieusement tous les aspects de leurs fournisseurs éventuels.

Foires commerciales

Description: Bien que la participation aux foires commerciales soit normalement envisagée dans le contexte de foires à l'étranger, il peut arriver qu'on l'envisage aussi dans le contexte de foires organisées au Canada, telles que Food Pacific 86, à Vancouver, et le Royal Winter Show, à Toronto.

À titre d'exemples de foires commerciales importantes à l'étranger, mentionnons le S.I.A.L., Foodex, Anuga et Ag China. Dans la plupart des cas, les gouvernements fédéral et provinciaux aident les entreprises qui participent aux foires commerciales aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

Évaluation: Les foires commerciales sont un outil précieux pour permettre aux entreprises canadiennes de présenter leurs produits et de diffuser des informations sur leurs activités. Il semble que ce soit dans le secteur de l'alimentation et dans celui de la machinerie agricole qu'elles soient le plus efficaces, et aussi dans les pays à économie ouverte où il est possible de rencontrer un très grand nombre d'acheteurs potentiels en très peu de temps. Autrement dit, les acheteurs viennent rencontrer les vendeurs. Les foires permettent également aux entreprises d'évaluer leurs concurrents internationaux. Elles peuvent enfin donner à des concurrents ayant pris conscience de leurs atouts et faiblesses respectifs l'occasion de négocier des projets en coparticipation ou des accords d'exploitation de leurs produits.

En ce qui concerne le matériel de production agro-industriel, les foires commerciales peuvent être des mécanismes de promotion utiles dans les économies à planification centralisée, car les principaux acheteurs ou décideurs en profitent alors pour s'informer sur les derniers progrès technologiques des pays occidentaux et discuter de possibilités d'achat. On peut alors les inviter à venir au Canada pour poursuivre les négociations directement avec les entreprises concernées. Par contre, dans ce type d'économie, les foires commerciales sont moins efficaces pour faire la promotion des aliments transformés destinés aux hôtels, aux restaurants et aux établissements publics car il est alors préférable d'établir des contacts directs avec les clients éventuels, puisque les principaux décideurs sont généralement connus.

Mentionnons toutefois que la participation aux foires commerciales dans les économies à planification centralisée présente des avantages généraux et politiques. En effet, les organisateurs s'attendent à ce

que les entreprises étrangères y participent pour instaurer de bonnes relations commerciales, et les absences sont remarquées.

Programme de développement des marchés d'exportation

Description: Le PDME est destiné à offrir un soutien financier direct aux exportateurs pour faciliter leurs voyages à l'étranger et leur participation à des foires commerciales, pour leur permettre d'inviter des acheteurs au Canada, ainsi que pour les aider à répondre à des appels d'offres sur de grands projets d'investissement et à participer à d'autres activités. Suite à une refonte du programme en 1986/87, accompagnée de diverses modifications administratives, celui-ci comprend désormais deux volets:

- a) les activités traditionnelles que nous venons de mentionner, et qui émanent de l'initiative du secteur privé,
- b) et les activités de promotion prises à l'initiative du gouvernement, telles que les missions commerciales, les foires commerciales, l'accueil d'acheteurs étrangers, etc.

Évaluation: Le programme permet d'inciter les entreprises à identifier leurs projets et marchés potentiels prioritaires, et de les encourager à exploiter directement les opportunités qui se présentent, en leur offrant une aide financière. Les Missions canadiennes à l'étranger, le MEIR et les Affaires extérieures jouent surtout un rôle de soutien dans ce contexte. Le PDME a fait l'objet de plusieurs évaluations détaillées faisant ressortir un taux élevé de rentabilité.

L'un des désavantages du programme est que certaines entreprises peuvent s'en servir simplement pour financer des voyages à l'étranger qui ne sont pas vraiment reliés à des projets d'exportation. Ces cas sont cependant largement minoritaires.

Accueil d'acheteurs étrangers

Description: Le programme d'accueil d'acheteurs étrangers permet de contribuer aux frais de voyage d'acheteurs que les Missions considèrent comme de bons candidats à l'achat de produits canadiens mais ne connaissant peut-être pas bien nos sociétés exportatrices.

Évaluation: En payant les frais de voyage au Canada d'un acheteur étranger, ce programme peut représenter le coup de pouce nécessaire pour lui permettre de prendre connaissance des divers produits et exportateurs du Canada. L'avantage du programme est qu'il peut être ciblé avec précision, par exemple en invitant un importateur australien de poissons à une foire alimentaire au Canada.

L'une des difficultés éventuelles du programme est que ses ressources financières sont limitées, alors que le nombre de candidats est très élevé.

Matériel promotionnel

Description: Le matériel promotionnel désigne aussi bien des brochures imprimées que des productions audio-visuelles, destinées à promouvoir autant des produits spécifiques que l'industrie agricole canadienne dans son ensemble.

Évaluation: Le matériel promotionnel de nature générale peut être utile pour la promotion des exportations, surtout s'il complète le matériel promotionnel des entreprises elles-mêmes. On peut alors l'utiliser pour mettre l'accent sur des questions techniques, par exemple sur les caractéristiques des reproducteurs porcins canadiens, ou pour présenter les qualités et variétés de produits canadiens, par exemple les pommes. Dans certains cas, on y ajoute un répertoire d'exportateurs. Ce matériel promotionnel peut être utilisé par les ministères disposant de kiosques d'information dans les foires commerciales, ou participant à des colloques techniques. Les Missions canadiennes peuvent également s'en servir pour répondre aux nombreuses demandes d'information qui leur sont adressées, par exemple lorsqu'un interlocuteur veut avoir des précisions sur l'industrie canadienne des semences et sur les sociétés exportatrices.

Il convient toutefois de souligner que la production de matériel promotionnel de qualité coûte cher, et que celui-ci doit être révisé à intervalles réguliers. Il importe également de ne pas produire de matériel faisant double emploi avec celui des associations commerciales. Dans la plupart des cas, la meilleure solution consiste à produire ce matériel en collaboration avec les associations.

Colloques techniques

Description: Les colloques techniques permettent d'informer des spécialistes étrangers sur la qualité technique des produits canadiens, sur nos normes rigoureuses de contrôle et d'inspection, et sur nos activités de recherche et de développement destinées à améliorer constamment nos produits. Ces colloques portent essentiellement sur les facteurs de production de l'industrie agro-alimentaire, par exemple le cheptel reproducteur.

Évaluation: Les colloques destinés à diffuser des informations techniques sur les produits constituent un outil de promotion efficace, car ils permettent de s'adresser directement à un nombre relativement élevé de personnes. Dans les pays en développement tels que la Chine, ils peuvent s'avérer particulièrement utiles pour démontrer la supériorité technique de nos produits, par exemple de notre cheptel reproducteur, car les techniciens de ces pays sont généralement très désireux de discuter de questions techniques avec les experts canadiens. Les colloques techniques permettent également à l'occasion de corriger des informations erronées ayant pu être répandues par des concurrents. En règle générale, ces colloques jouissent d'une crédibilité élevée, car les informations sont communiquées par des représentants du gouvernement, auxquels se joignent parfois des représentants sélectionnés de l'industrie privée. Les thèmes de ces colloques sont de nature générale, par exemple pour faire

la promotion de l'industrie canadienne des reproducteurs porcins.

Les colloques techniques ne présentent aucun désavantage réel, mais ils ne sont efficaces que pour certains produits agricoles d'exportation. C'est dans les pays en développement qu'ils offrent le plus d'intérêt, là où il peut être difficile de trouver des informations techniques.

Il peut enfin être utile d'inviter des spécialistes techniques étrangers à des foires et expositions au Canada, car cela leur donne la possibilité de voir personnellement nos produits, par exemple des spécimens remarquables de bétail ou de produits alimentaires.

Soutien technique

Description: Ce service peut être classé dans la catégorie des services techniques ou de résolution des problèmes. Il s'agit d'envoyer des techniciens du gouvernement résoudre sur place un problème donné d'exportation. Exemple : envoyer un vétérinaire contrôler du bétail exporté.

Évaluation: Lorsqu'un problème se pose au sujet d'un produit canadien, il est extrêmement important de pouvoir réagir rapidement. Qu'il s'agisse de boîtes de saumon canadien en Australie ou de reproducteurs bovins en Chine, la résolution rapide et attentive des problèmes constitue un élément déterminant de toute stratégie d'exportation. Il y va en effet de la crédibilité de la société exportatrice, de l'industrie dans son ensemble, et du pays lui-même. Il n'est pas rare que le problème résulte d'un malentendu technique, d'une mauvaise interprétation des normes ou d'une tentative délibérée d'atteinte à la réputation du produit, pour des raisons de négociations ou de fluctuation des prix. En envoyant rapidement ses spécialistes sur place, le Canada peut montrer qu'il tient à assurer un suivi efficace de ses ventes à l'étranger et rétablir l'atmosphère de confiance qu'exige le commerce international.

Assistance technique

Description: Il s'agit ici de fournir des services d'assistance technique et de formation professionnelle pendant une certaine période, suite à la vente de produits canadiens à des pays en développement.

Évaluation: Lorsqu'il s'agit de technologie avancée, les produits exportés peuvent ne pas donner tout le rendement attendu, voire être complètement inutilisables, si les usagers n'ont pas reçu une formation technique de très haut niveau. Certains pays, comme la Chine, trouvent maintenant tout à fait naturel d'exiger des services de formation professionnelle dans le cadre des contrats d'exportation.

Il est cependant fréquent que les entreprises canadiennes soient dans l'impossibilité d'assumer les coûts de cette formation professionnelle, si elles veulent que leurs prix restent compétitifs. Les organismes de l'État peuvent alors y contribuer en offrant gratuitement

au secteur privé les services de leurs techniciens. D'autres pays fournissent déjà de tels services de formation professionnelle à leurs exportateurs, et il importe que le Canada offre des avantages comparables aux siens, pour préserver leur compétitivité.

Mécanismes d'entretien des marchés

Description: Il s'agit d'activités entreprises à intervalles réguliers, telles que les consultations Canada-Japon sur le canola. L'objectif consiste à fournir un service d'appui général à l'industrie, au moyen de discussions portant sur l'offre et la demande, sur les prévisions de prix, sur les tendances de l'industrie, etc.

Évaluation: Les consultations annuelles avec les pays qui importent des quantités importantes de produits canadiens sont très utiles pour maintenir les échanges bilatéraux à leur niveau optimum. Elles permettent en effet de souligner l'importance que l'industrie et le gouvernement attachent aux marchés concernés, ce qui profite autant aux exportateurs qu'aux importateurs. En effet, les premiers peuvent en profiter pour s'informer de l'évolution du marché et des nouvelles tendances qui se dessinent, et les seconds peuvent obtenir des précisions sur l'évolution de l'industrie et sur les tendances de la production. Ces consultations peuvent aussi donner l'occasion de discuter des prévisions relatives à l'offre et à la demande et aux prix. Elles permettent aux exportateurs et aux importateurs de se rencontrer à intervalles réguliers avec des représentants du gouvernement, dans un contexte structuré. Cela est particulièrement important pour des pays importateurs comme le Japon qui sont particulièrement attentifs à l'évolution de la conjoncture chez leurs fournisseurs.

Expositions alimentaires en solo

Description: Ces expositions de produits seulement canadiens donnent aux petites et moyennes entreprises la possibilité de présenter leur marchandise à des clients éventuels. Elles sont surtout organisées aux États-Unis, dans les grandes villes où nous avons un consulat. La première fut organisée à Cleveland, en Ohio, il y a une quinzaine d'années. En règle générale, l'exposition est située dans un grand hôtel ou dans les locaux du consulat, et elle est accompagnée de réceptions qui permettent d'appuyer la promotion des produits canadiens. Normalement, vingt à cinquante entreprises y participent.

Évaluation: Les expositions en solo constituent pour les petites et moyennes entreprises un mécanisme très rentable de développement des marchés régionaux américains. Dans l'ensemble, les participants canadiens choisissent des expositions organisées à proximité de leurs propres centres de fabrication, c'est-à-dire que la plupart des participants à l'exposition de Seattle viennent de Colombie-Britannique ou des Prairies, alors que les expositons de Buffalo, de Cleveland et de Minneapolis attirent surtout des participants des provinces centrales ou Atlantiques.

Pour bon nombre d'entreprises les expositions constituent la seule possibilité qui leur soit offerte de présenter leurs produits sur ce genre de marché, et elles

débouchent souvent sur des accords de distribution. Précisons enfin qu'elles ne coûtent pas cher.

Envoi de produits à titre expérimental

Description: Les envois de produits à titre expérimental sont destinés à introduire de nouveaux produits sur un marché donné. Il s'agit surtout de produits tels que des pommes de terre de semence, des pommes ou des semences certifiées. On envoie généralement des échantillons gratuits pour la réalisation d'essais et d'analyses. Les échantillons sont généralement fournis par des organismes du gouvernement, en collaboration avec le secteur privé.

Évaluation: L'envoi de produits à titre expérimental est une méthode efficace pour introduire certains produits sur de nouveaux marchés. Les autorités locales et les clients potentiels ont alors la possibilité d'évaluer ces produits sans encourir de frais, pour déterminer leur adaptabilité aux conditions locales. Lorsque les essais sont positifs, les perspectives de vente sont généralement excellentes.

Promotions dans les magasins et restaurants

Description: Cette technique est utilisée dans les économies industrielles modernes avec le concours d'une chaîne bien connue de supermarchés. Les promotions du type "Journées du Canada" comprennent la diffusion d'informations aux médias, la vente de produits sur les lieux de distribution et l'exposition de produits alimentaires canadiens. À titre d'exemple de promotion en magasin, mentionnons les cinq "Journées du Canada" organisées dans soixante magasins de la chaîne Publix de la région de Tampa-St. Petersburg en Floride. Les participants à ce genre de promotion sont aussi bien des exportateurs établis que de nouvelles entreprises voulant s'établir sur les marchés concernés.

Les promotions en restaurant sont généralement organisées avec de grands hôtels qui offrent des menus complètement canadiens reposant sur des recettes canadiennes. Ces promotions durent généralement de huit à dix jours et comprennent la présentation d'un thème canadien dans le hall d'accueil de l'hôtel, dans le restaurant et à l'extérieur, au moyen de drapeaux, d'affiches, etc.

Évaluation: Les promotions en magasin se sont avérées très efficaces aux États-Unis et au Japon. Elles sont organisées avec le concours d'une chaîne de supermarchés, ce qui présente des avantages à la fois pour l'exportateur canadien et pour la chaîne coopérante. En effet, elles permettent d'attirer l'attention sur le Canada et sur les produits canadiens pendant un bref laps de temps, et elles donnent aux magasins la possibilité de faire preuve d'originalité au niveau de leur promotion. En règle générale, ces campagnes débouchent sur des ventes substantielles de produits canadiens. Encore plus important, elles permettent souvent à de nouvelles entreprises d'obtenir de nouveaux clients permanents, c'est-à-dire des ventes à long terme. Les entreprises canadiennes obtiennent ainsi l'accès au marché local et une image qu'elles n'auraient pas pu obtenir en agissant seules.

Les promotions dans les restaurants sont très utiles pour attirer l'attention de la clientèle aisée des restaurants sur la cuisine et les aliments canadiens. Les hôtels participants ainsi que les distributeurs et représentants locaux des produits canadiens bénéficient en même temps d'un surcroît de publicité. D'autre part, les hôtels ont l'occasion de faire des promotions sur des thèmes originaux. Dans la plupart des cas, ces promotions s'accompagnent de publicité dans les médias.

Formation à l'exportation

Description: La formation à l'exportation peut se faire au moyen de conférences ou de colloques destinés à donner des informations concrètes sur les techniques de l'exportation. Les colloques sont généralement menés par des délégués ou agents commerciaux des Missions canadiennes à l'étranger, lesquels peuvent également se mettre à la disposition d'hommes d'affaires de diverses régions du pays, à titre individuel, pour répondre à leurs questions. Mentionnons par exemple Carrefour Export, le Mois des exportations canadiennes, et la conférence "Face à face" à laquelle ont participé des exportateurs dans le cadre de Food Pacific 86. L'objectif de ces activités est de donner aux exportateurs virtuels des informations concrètes sur la manière dont il faut s'y prendre pour exporter dans un pays donné. Elles sont généralement menées en collaboration avec des organisations telles que l'Association canadienne d'exportation ou la Chambre de commerce.

Parmi les autres services éducatifs existant dans ce domaine, mentionnons les conférences consacrées à des problèmes d'infrastructure, par exemple de transport, qui permettent aux spécialistes d'un secteur donné de fournir aux exportateurs des informations spécifiques sur divers aspects de l'exportation, tels que le crédit, le transport, etc.

Évaluation: La formation à l'exportation est très utile pour aider les exportateurs à planifier leur percée sur un nouveau marché. Elles permettent aux agents commerciaux d'établir des contacts directs avec les exportateurs. Il est important que les agents commerciaux assurent le suivi des premiers contacts, car ceux-ci ne peuvent généralement durer que de 20 à 30 minutes, étant donné le nombre de demandeurs. Les exportateurs se disent généralement très satisfaits de ces conférences. En ce qui concerne les agents commerciaux, ils en tirent également profit car les contacts directs qu'ils établissent avec les exportateurs leur permettent de mieux connaître les produits de ces derniers.

Les conférences consacrées aux problèmes de crédit, de transport ou autres constituent une excellente méthode pour donner aux exportateurs l'accès à divers types de spécialistes. Les coûts sont généralement minimes pour les exportateurs, étant donné les connaissances et informations qu'ils peuvent en retirer.

Organismes d'expansion du commerce

Description: Ces organismes offrent des programmes de formation poussée à l'intention du personnel d'outre-mer des agences d'achat, des gouvernements, etc. Le plus

connu est l'Institut international du Canada pour le grain, qui donne des cours sur l'industrie céréalière.

Évaluation: Les activités de l'Institut international du Canada pour le grain sont connues dans le monde entier. Les cours offerts de l'Institut sur l'industrie céréalière du Canada constituent une méthode efficace d'expansion des marchés. Ils sont particulièrement importants pour les jeunes étrangers qui seront appelés à occuper des postes de décision dans leur pays d'origine.

Aide liée

Description: Lorsque le Canada offre son aide à un pays étranger, cela débouche souvent sur de nouvelles possibilités d'exportation pour les entreprises canadiennes.

Évaluation: Les gestionnaires des projets d'aide aux pays étrangers devraient avoir une excellente connaissance des capacités de l'industrie agro-alimentaire du Canada, de façon à pouvoir en informer les pays bénéficiaires, car cela peut être une excellente méthode d'expansion de nos exportations vers les pays en développement. Certes, les informations ainsi communiquées pourront parfois ne produire de résultats qu'à très long terme, car ces pays n'auront peut-être pas les moyens d'acheter des produits canadiens de première qualité. Il se peut toutefois que certains exportateurs canadiens en retirent des contrats à court terme pour approvisionner des projets d'aide à l'étranger.

Accords techniques

Description: De nombreux accords techniques ont été négociés avec des pays étrangers, surtout par Agriculture Canada mais aussi par des gouvernements provinciaux, afin de procéder à des échanges scientifiques et techniques dans le secteur agro-alimentaire.

Évaluation: Ces accords techniques permettent non seulement d'organiser des visites réciproques de scientifiques, mais aussi d'identifier les secteurs prioritaires dans lesquels le Canada pourrait tirer profit d'échanges scientifiques. Du point de vue canadien, ils peuvent être particulièrement utiles pour nous donner accès aux plasmas germinatifs requis par nos programmes de reproduction.

En ce qui concerne le développement des marchés, les échanges scientifiques peuvent être utiles pour montrer l'expertise des spécialistes canadiens. Cela peut s'avérer particulièrement fructueux dans les économies à planification centralisée, car nous pouvons alors établir notre réputation auprès de personnes pouvant être appelées à participer aux processus de décision. Dans d'autres pays, comme en Chine où le commerce agricole est largement excédentaire en faveur du Canada, les échanges techniques peuvent aider à répondre aux critiques de ceux qui affirment que le Canada devrait leur acheter plus de produits agricoles pour rééquilibrer ses ventes céréalières.

Les échanges techniques sont excellents pour favoriser une atmosphère de coopération et pour donner du

Canada l'image d'un pays disposé à procéder à des échanges d'informations et de personnel scientifiques.

Fermes modèles

Description: Les fermes modèles sont des unités de production complètes créées pour faire des démonstrations technologiques, généralement dans un secteur donné, par exemple l'élevage laitier. Elles disposent de l'équipement le plus moderne possible et sont gérées selon des techniques de pointe. Elles peuvent être utilisées non seulement pour démontrer la validité de certaines techniques mais aussi pour donner des cours.

Évaluation: Les fermes modèles sont efficaces dans les économies à planification centralisée et dans les économies en développement. Elles permettent en effet de faire la démonstration d'un système agricole d'ensemble sur une base complètement opérationnelle. On peut également y organiser des séances de formation professionnelle. Elles permettent de prouver l'efficacité des techniques de production les plus modernes, par opposition aux exploitations qui ne sont dotées que d'une partie des équipements concernés, lesquels sont parfois utilisés par du personnel n'ayant pas la formation requise.

La création et l'exploitation de fermes modèles coûtent très cher. D'aucuns se demandent également si les ventes à l'exportation qui peuvent en résulter en justifient les coûts. Les investissements qu'elles exigent constituent-ils la méthode la plus efficiente de promotion de la technologie et du matériel canadiens? En contrepartie, la présentation des techniques de pointe du Canada représente une excellente publicité pour notre pays.

Diffusion d'informations

Description: Les informations émanant des Missions à l'étranger sont communiquées aux hommes d'affaires et aux ministères fédéraux et provinciaux s'occupant d'expansion du commerce. Elles sont diffusées au moyen de rapports réguliers ou ponctuels. Les agents commerciaux en poste à l'étranger sont considérés comme étant les "antennes" des exportateurs canadiens, notamment des petites et moyennes entreprises. Les informations qu'ils recueillent sont souvent communiquées directement aux entreprises, mais elles peuvent l'être aussi par l'intermédiaire de l'Administration centrale, comme dans le cas des rapports réguliers.

Évaluation: Si nous voulons que nos exportateurs soient efficaces au niveau international, il est essentiel de leur donner des informations exactes et opportunes. Les Missions peuvent souvent leur fournir directement au moyen de télex, de rapports sur les opportunités commerciales, de rapports sur la concurrence, et d'analyses des événements politiques et économiques importants. Les rapports sectoriels réguliers sur l'agriculture, portant sur la structure de l'industrie, les tendances, les politiques publiques et les développements susceptibles d'influer sur les intérêts canadiens sont adressés à l'Administration centrale qui en assure ensuite la diffusion.

Comme les progrès de l'industrie sont de plus en plus rapides, les rapports ponctuels prennent de plus en plus d'importance. Il s'agit ici d'informations qui présentent un intérêt immédiat pour les exportateurs établis sur un marché donné. Étant donné la facilité des communications et des voyages, les rapports sectoriels réguliers revêtent peut-être moins d'intérêt qu'il y a vingt ans. Il n'en demeure pas moins qu'il est toujours très important de produire des rapports approfondis sur les diverses branches de l'économie agricole, afin de faciliter la planification stratégique des entreprises privées et des ministères qui s'occupent d'expansion des échanges commerciaux.

Garanties de crédit et assurances

L'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac protège les exportateurs de ce genre de produits contre les risques politiques et commerciaux inhérents aux ventes à l'exportation destinées à des gouvernements étrangers et à celles destinées à des acheteurs privés, dont le paiement doit se faire par lettres de crédit irrévocable. Cette police se caractérise notamment par des primes concurrentielles, l'étude rapide des demandes d'assurance et des durées de crédit pouvant aller jusqu'à 360 jours.

L'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac protège l'exportateur contre les risques politiques et commerciaux inhérents aux opérations d'exportation destinées à des gouvernements étrangers. Cette assurance se caractérise par des primes concurrentielles, des délais d'instruction rapides et des durées de crédit pouvant aller jusqu'à trois ans, lorsque la concurrence internationale le justifie.

L'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac protège les banques et les autres institutions financières qui consentent du financement sans recours pour l'exportation de produits agricoles en vrac vendus à crédit pour une période maximum de trois ans lorsque la concurrence internationale le justifie.

Appendice

Instruments de promotion commerciale et Barème d'utilisation appropriée

	MARCHÉS		Pays ECP	Elevage	Produits carnés, laitiers et animaux	Grains Oléagin.	SECTEURS DE PRODUITS					Hort. transf.	Patiss./Céréals Conf./Divers aliments	Boissons
	Economies industrielle développées	Economies en dév.					Légum. cultures spéciales	Four- rages	Semen- ces	Hort. prim.				
Envoi de Mission comm.	6	3	10	5	6	5	6	3	6	6	3	3	3	
Accueil de Mission comm.	6	3	10	5	6	5	6	4	6	7	3	3	3	
Foires comm.	7	3	10	8	8	1	6	1	7	1	8	8	8	
P.D.M.E.	8	2	5	8	8	4	6	3	5	6	6	6	6	
Accueil d'acheteurs	8	2	6	7	8	4	5	3	5	6	6	6	6	
Matériel promotionnel	8	4	6	9	6	7	8	8	9	9	3	3	3	
Séminaires techniques	7	4	7	10	1	10	1	9	9	1	1	1	1	
Soutien technique	7	7	7	10	1	6	1	5	9	7	1	1	1	
Assistance technique	2	10	6	7	5	6	1	6	5	2	2	2	2	
Mécan. maintenance des marchés	8	6	6	3	2	10	3	10	2	2	2	2	2	
Foire aliment solo	10	2	1	1	10	1	2	1	1	5	10	10	10	
Envois d'échantill.	8	2	4	1	5	6	3	4	7	5	2	2	2	

SCALE: 0 = la moins appropriée
10 = la plus appropriée

	MARCHÉS			Elevage	Produits carnés, laitiers et animaux	Grains Oléagin.	SECTEURS DE PRODUITS						
	Economies industrielle développées	Economies en.dév.	Pays ECP				Légum. cultures spéciales	Four- rages	Semen- ces	Hort. prim.	Hort. transf.	Patiss./Céréal Conf./Divers aliments	Boissons
Promotions en magasin	10	1	1	1	10	1	2	1	1	6	10	10	10
Mécan. d'éducation en mat. d'export.	8	1	10	3	8	2	4	7	5	7	7	8	8
Institutions de prom. comm.	8	8	8	1	2	10	3	9	2	2	1	10	1
Lien aide- Commerce	1	10	5	3	1	2	3	7	7	2	1	1	1
Accords techniques	2	9	9	7	2	3	1	1	10	3	1	1	1

SCALE: 0 = la moins appropriée
10 = la plus appropriée

1 Les pommes de terre de semence sont englobées avec les Semences.

ANNEXE I

L'AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

L'ACDI gère la majeure partie du programme canadien d'aide au développement. Son objectif est de venir en aide aux peuples et aux nations du tiers monde pour les aider à atteindre l'autonomie sociale et économique. L'ACDI s'intéresse avant tout aux pays les plus pauvres, en accordant une attention particulière à trois aspects déterminants : développement économique, où les besoins sont les plus criants, à savoir l'agriculture (y compris les pêches et les forêts), l'énergie, et les ressources humaines.

ACDI 1

Aide de gouvernement à gouvernement (autrefois désignée aide bilatérale au développement): Le programme d'aide de gouvernement à gouvernement permet à l'ACDI d'offrir une assistance directe aux pays en développement admissibles d'Afrique, d'Asie, d'Amérique latine et des Antilles.

Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 2

Afrique 2000: L'opération Afrique 2000 désigne l'engagement de quinze ans qu'a pris le Canada de contribuer au rétablissement et au développement à long terme de l'Afrique, suite à la famine de 1984-1985. L'ACDI vient en aide aux groupes et aux particuliers qui désirent contribuer ou participer à cette opération. Renseignements: Ottawa/Hull (819) 953-2817 (Afrique 2000) ou (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 3

Organisations non gouvernementales: L'ACDI aide les organisations canadiennes de bénévolat à participer au développement international. L'aide qui leur est accordée se présente généralement sous forme de fonds de contrepartie (c'est-à-dire que l'ACDI et l'organisation doivent toutes deux fournir une contribution financière). Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 4

Coopération institutionnelle: L'ACDI aide les institutions canadiennes (établissements d'enseignement, coopératives, syndicats et autres organisations non gouvernementales) à collaborer avec des institutions semblables de pays en développement. Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 5

Coopération industrielle: L'ACDI contribue au développement industriel du tiers monde en collaboration avec le secteur privé canadien. Grâce à ses nombreux mécanismes de financement, ce programme aide les entreprises canadiennes à réaliser des programmes en

coopération avec des entreprises de pays en développement. La préférence est accordée aux petites et moyennes entreprises. (On trouvera des détails à ce sujet dans les pages ci-après). Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 6

Aide alimentaire: L'aide alimentaire canadienne participe à la fois d'un souci humanitaire et d'un objectif de développement économique. Elle est donc destinée non seulement à faire face aux crises, mais aussi à contribuer au développement économique et à améliorer le bilan nutritionnel des populations. Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 7

Organisations internationales: Avec son programme d'aide multilatérale, le Canada se joint à d'autres pays donateurs pour contribuer à l'oeuvre des organisations internationales de développement. L'ACDI contribue ainsi à l'oeuvre des agences des Nations Unies, des institutions financières telles que les banques régionales de développement, et d'autres organisations actives dans le secteur du développement et de la recherche. Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 8

Aide humanitaire internationale: Afin de pallier les souffrances résultant des catastrophes naturelles ou artificielles, l'ACDI aide les institutions internationales et les organisations non gouvernementales capables d'intervenir de manière efficace et efficiente. De même, elle appuie les activités des organisations internationales dans le domaine de la préparation aux catastrophes. Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public).

ACDI 9

Participation des entreprises canadiennes au programme d'aide de gouvernement à gouvernement: L'ACDI établit et entretient des rapports de travail avec les entreprises canadiennes, de façon à pouvoir utiliser leurs compétences et leurs produits dans le cadre de ses projets de développement. Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-7775 (Direction des relations avec les consultants et l'industrie) ou 997-5006 (Service de renseignements au public).

Contact

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull (Québec)
(Adresse postale: Ottawa [Ontario] K1A 0G4)

Renseignements: Ottawa/Hull (819) 997-5006 (Service de renseignements au public) 997-5456 (Réception).

PROGRAMME DE COOPÉRATION INDUSTRIELLE DE L'ACDI

Le problème

Renforcer les liens économiques entre le Canada et les nations en voie d'industrialisation rapide du tiers monde.

Aide au développement modulée selon l'évolution des besoins et priorités des pays en développement.

La réponse

Établissement de relations commerciales mutuellement bénéfiques entre les entreprises canadiennes et leurs homologues des pays en développement, par:

- des projets en coparticipation
- des investissements directs
- des contrats de gestion
- des accords d'exploitation
- des ententes de coproduction
- des projets de coopération technique
- des transferts de technologie
- des études préparatoires
- la collecte et la diffusion d'informations.

Le programme

Les entreprises canadiennes souhaitant étudier des possibilités de coopération industrielle dans les pays en développement peuvent recevoir:

- des crédits pour entreprendre des voyages, réaliser des études de rentabilité et de risque, et tester des produits ou des technologies;
- des crédits pour entreprendre des études préparatoires devant déboucher sur de grands projets d'investissement;
- des crédits pour réaliser des projets de démonstration ou d'essai devant déboucher sur des transferts de technologie;
- des informations sur les opportunités, ainsi que sur le milieu commercial et les pratiques locales;
- une aide pour trouver des canadiens qualifiés pour travailler à l'étranger;
- des services de formation spécialisée pour les employés locaux;
- des services professionnels pour résoudre des problèmes particuliers, par exemple d'ordre juridique ou fiscal;
- des missions d'investissement dans les pays en développement.

Les pays en développement souhaitant que les entreprises canadiennes du secteur privé contribuent à leur développement économique peuvent bénéficier:

- de missions de recherche d'investissements au Canada;
- d'informations sur la technologie et les compétences canadiennes;
- d'une facilitation des échanges commerciaux;
- d'une formation commerciale au Canada et dans le pays concerné;

- de liens entre les entreprises canadiennes et locales, et entre les organisations industrielles;
- de conseils sur la création d'établissements publics en coopération avec ceux du Canada;
- d'une aide technique destinée aux entreprises ayant besoin d'experts à court terme;
- de l'aide requise pour utiliser des services de consultants ou d'experts canadiens afin de définir les priorités en matière de développement industriel, de promouvoir et de gérer des exportations, et de fournir directement des conseils spécialisés à tous les secteurs de l'économie, privés et publics.

Les bénéficiaires

- Les entreprises et industries canadiennes, c'est-à-dire les hommes et femmes d'affaires, les propriétaires d'entreprises et les sociétés à responsabilité limitée assujettis aux lois canadiennes.
- La préférence est accordée aux petites et moyennes entreprises.
- La plupart des pays en développement.

SOUTIEN DE PROJET

Contexte

La réalisation de projets industriels à long terme dans les pays en développement peut accrocher sur toute sorte de problèmes spéciaux. De plus, il est fréquent que des considérations commerciales empêchent la pleine exploitation des possibilités de développement inhérentes aux projets industriels.

Objectif

Aider les entrepreneurs canadiens à résoudre des problèmes spéciaux et à accroître l'efficacité des projets en matière de développement économique.

Portée

L'ACDI fournit son appui et son aide financière, entre autres, dans les domaines suivants:

- a) Formation professionnelle - il s'agit de programmes de formation spécialement conçus pour combler les lacunes pouvant exister au niveau des ressources humaines dont l'investisseur pourrait avoir besoin;
- b) Services professionnels - il s'agit des services, juridiques ou autres, requis pour résoudre des problèmes particuliers (par exemple, d'ordre fiscal);
- c) Matériel et installations reliés au projet, afin d'augmenter son efficacité en matière de développement économique.

Candidats admissibles

Peuvent bénéficier de cet appui les entreprises ou autres organisations qui ont déclaré leur intention de

participer à un projet industriel outre-mer. Elles doivent démontrer aux responsables de l'ACDI que les problèmes qu'elles rencontrent sont manifestement autres que ceux rencontrés sur les marchés développés, ou que l'aide de l'ACDI pourrait accroître l'efficacité des projets en matière de développement économique. Les dépenses admissibles sont les coûts raisonnables de l'aide requise. S'il y a des frais de voyage, ils sont remboursés au niveau de la classe économique, et les frais de logement et de subsistance sont couverts par une indemnité quotidienne de \$150.

Pays admissibles

Voir la liste ci-jointe.

Pays dans lesquels les activités de coopération industrielle peuvent
bénéficier de l'aide financière de l'ACDI

Algérie	Guinée	Sao Tome E
Angola	Guinée-Bissau	Principe
Bénin	Côte d'Ivoire	Sénégal
Botswana	Jordanie	Seychelles
Burundi	Kenya	Sierra Leone
Cameroun	Liban	Somalie
Iles du Cap Vert	Lesotho	Soudan
République Centre- Africaine	Liberia	Swaziland
Tchad	Madagascar	Tanzanie
Comores	Malawi	Togo
Congo	Mali	Tunisie
Djibouti	Mauritanie	Ouganda
Egypte	Ile Maurice	Haute Volta
Guinée équatoriale	Maroc	République Arabe du Yémen
Ethiopie	Mozambique	République démocratique populaire du Yémen
Gabon	Namibie	Zaire
Gambie	Niger	Zambie
Ghana	Nigeria	Zimbabwe
	Rwanda	
Bangladesh	Kiribati	Corée du Sud
Bhoutan	Malaysia	Sri Lanka
Birmanie	Maldives	Thaïlande
République populaire de Chine	Népal	Tonga
Iles Cook	Pakistan	Turquie
Fidji	Papouasie Nouvelle-Guinée	Tuvalu
Inde	Philippines	Vanuatu
Indonésie	Singapour	Samoa occidentales
	Iles Salomon	
Argentine	Écuador	Nicaragua
Bolivie	Salvador	Panama
Brésil	Guatemala	Paraguay
Chili	Guyane	Pérou
Colombie	Honduras	Suriname
Costa Rica	Mexique	Uruguay
<u>Antilles</u>		
Anguilla	République dominicaine	Ste-Lucie
Antigua	Grenade	St-Vincent
La Barbade	Haïti	Trinité-et-Tobago
Bélize	Jamaïque	Iles Turks & Caicos
Iles Cayman	Montserrat	Iles Vierges (Br)
Dominique	St. Kitts	

Renseignements complémentaires

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200 Promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Téléphone: (819) 997-7901

Télex: 053-4140
CIOA/SEL

ANNEXE II

LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

Introduction

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État du gouvernement canadien qui a pour mandat de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation du Canada.

Elle offre des services d'assurances, de garanties et de financement qui, concurremment avec ses services de consultation et de montages financiers, permettent aux entreprises exportatrices de biens et services canadiens de mieux soutenir la concurrence étrangère. La SEE s'efforce, dans les limites de sa capacité financière, de fournir des services compétitifs à l'échelle internationale, de sorte qu'en ce qui concerne les opérations individuelles, les entreprises concurrentielles sur le plan des prix, de la qualité, de la livraison et du service puissent aussi soutenir favorablement la concurrence quant aux services financiers.

La SEE est consciente des besoins du petit exportateur. C'est pourquoi elle n'a fixé aucune valeur minimum aux exportations pour lesquelles on peut demander un appui. La Société réexamine constamment ses services et elle est disposée à les adapter, compte tenu de ses limites statutaires, aux besoins précis des exportateurs qui présentent de grandes possibilités de croissance et de compétitivité.

Assurances

Les entreprises de toutes tailles peuvent assurer leurs ventes à l'exportation contre le risque de non-paiement par les acheteurs étrangers. La SEE assume généralement 90 p. 100 de risques commerciaux et politiques incluant l'insolvabilité, le défaut, la résiliation ou l'annulation d'un contrat par l'acheteur, de même que le blocage de fonds, la guerre ou la rébellion, l'annulation de permis d'importation et autres dans le pays étranger, et l'annulation de licences d'exportation au Canada.

Normalement, la SEE assure les opérations d'exportation contre les risques commerciaux et les risques politiques. Dans certains cas toutefois, la SEE pourra accepter de n'assurer que les risques politiques. Les circulaires n° 80-6 Les services d'assurances globales multirisques, 81-5 Les services d'assurances globales-risques politiques et 81-6 Les services d'assurances sélectives-risques politiques donnent des précisions à ce sujet. Deux services de la SEE ne couvrent que les risques commerciaux (voir la Circulaire d'information 85-2, Assurance-risque commercial pour les petites entreprises faisant affaire avec les États-Unis, et la Circulaire d'information 85-3, Assurance-risque commercial avec franchise pour les États-Unis).

La plupart des opérations visant l'exportation de biens, de services ou de techniques peuvent être assurées. L'exportateur peut souscrire une assurance qui protégera ses ventes de produits généraux et de services à

crédit à court terme pendant une période maximum de 180 jours, et ses ventes de biens d'équipement et de services à crédit à moyen terme pendant au plus cinq ans.

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

Si une banque ou une institution consent à acheter à l'exportateur une créance sur l'étranger qui est assurée avec un recours limité, la SEE est prête à céder les droits et devoirs de l'exportateur en vertu de la police à la banque ou à l'institution financière. Toutefois, si un sinistre est attribuable à une cause que l'exportateur aurait pu éviter, la banque ou l'institution financière peut exercer un droit de recours contre l'exportateur. La circulaire n° 81-4 Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque donne des précisions à ce sujet.

La SEE offre les services d'assurances-crédits suivants:

- L'assurance globale multirisque protège l'exportateur contre les risques commerciaux et politiques inhérents aux ventes à l'exportation faites à crédit à court terme. L'exportateur doit assurer toutes ses ventes à l'exportation, sauf celles exclues par la SEE.
- L'assurance globale-risques politiques protège l'exportateur contre certains risques politiques inhérents aux ventes à l'exportation faites à crédit à court terme. L'exportateur doit assurer toutes ses ventes à l'exportation, sauf celles exclues par la SEE.
- L'assurance sélective-risques politiques protège l'exportateur contre certains risques politiques inhérents aux ventes à l'exportation faites à crédit à court terme. L'exportateur peut choisir les pays où il veut être couvert, mais toutes les ventes à l'exportation destinées à des acheteurs de ces pays doivent être assurées.
- L'assurance-risque commercial pour les petites entreprises faisant affaire avec les États-Unis protège l'exportateur contre les risques commerciaux inhérents aux ventes à l'exportation à court terme destinées aux États-Unis. Plus la franchise choisie est élevée, plus la prime est basse.
- L'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac protège les exportateurs de ce genre de produits contre les risques politiques et commerciaux inhérents aux ventes à l'exportation destinées à des gouvernements étrangers et à celles destinées à des acheteurs privés, dont le paiement doit se faire par lettres de crédit irrévocable. Cette police se caractérise notamment par des primes concurrentielles, l'étude rapide des demandes d'assurance et des durées de crédit pouvant aller jusqu'à 360 jours.

- L'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac protège l'exportateur contre les risques politiques et commerciaux inhérents aux opérations d'exportation destinées à des gouvernements étrangers. Cette assurance se caractérise par des primes concurrentielles, des délais d'instruction rapides et des durées de crédit pouvant aller jusqu'à trois ans, lorsque la concurrence internationale le justifie.
- L'assurance-opération individuelle couvre l'exportateur pour des opérations individuelles à moyen terme portant sur des biens d'équipement et des services, à partir de la date de signature du contrat ou de l'expédition des marchandises jusqu'à la réception du paiement.

En plus des services d'assurances-crédits, la SEE offre d'autres types de services d'assurances.

- L'assurance préalable au versement du prêt protège l'exportateur pendant la période précédant le versement aux termes de la convention de prêt.
- L'assurance-investissement à l'étranger protège les investissements de l'exportateur à l'étranger, d'habitude pendant une période maximum de 15 ans contre trois grands risques politiques: non-transfert ou impossibilité de rapatrier les bénéfices ou le capital; expropriation; guerre ou révolution.
- L'assurance-caution de bonne fin protège l'exportateur contre l'appel abusif, par l'acheteur étranger, d'une garantie de restitution d'acompte ou d'une garantie de bonne fin, émise par la banque de l'exportateur au nom de ce dernier.
- L'assurance-caution de soumission protège l'exportateur contre l'appel arbitraire ou injustifié d'une lettre de crédit ou d'une garantie exigible sur demande et émise en faveur de l'acheteur pour appuyer une soumission présentée par l'exportateur.
- L'assurance-consortium protège les membres d'un consortium d'exportation contre l'appel d'un instrument de bonne exécution à cause du défaut d'un ou de plusieurs membres du consortium.
- L'assurance-cautionnement couvre une société de cautionnement nationale qui émet une caution de bonne fin à un acheteur étranger.

Garanties

La Société émet des garanties aux banques qui accordent des prêts à l'exportateur ou des cautions de bonne fin ou de soumission.

- La garantie-opération individuelle couvre inconditionnellement les banques et les autres prêteurs pour le financement relié aux exportations.

- La garantie-caution de bonne fin protège les banques et autres institutions financières contre l'appel d'une garantie, généralement une garantie de restitution d'acompte ou une garantie de bonne fin émise à un acheteur étranger au nom d'un exportateur canadien.
- La garantie-caution de soumission protège les banques et les autres institutions financières contre l'appel d'une caution, généralement une lettre de garantie émise par une banque ou une institution financière au nom de l'exportateur canadien qui a présenté une soumission pour obtenir le contrat.

Les garanties émises par la SEE à l'égard de cautions de soumission, de restitution d'acompte ou de bonne fin prévoient un recours de 10 p. 100 contre l'exportateur si l'appel est abusif, et de 100 p. 100 si l'appel est attribuable à un défaut de l'exportateur.

- L'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac protège les banques et les autres institutions financières qui consentent du financement sans recours pour l'exportation de produits agricoles en vrac vendus à crédit pour une période maximum de trois ans lorsque la concurrence internationale le justifie.
- La garantie sur prêts couvre les banques et les institutions financières qui prêtent aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services canadiens.
- Les garanties offertes pour les lignes de crédit à court terme protègent les banques et les établissements financiers qui consentent des lignes de crédit aux banques étrangères pour qu'elles financent des produits canadiens vendus à crédit à court terme.

Financement à l'exportation

La SEE fournit des services de financement, jusqu'à 80 p. 100 de la valeur contractuelle, à des taux fixes ou flottants, aux acheteurs étrangers de biens, de matériel et de services canadiens. Elle verse directement les fonds aux exportateurs canadiens pour le compte des emprunteurs, ce qui a pour effet de fournir des ventes au comptant aux exportateurs canadiens. La SEE offre maintenant sept mécanismes de financement:

- Un prêt est un accord de financement pour une opération dont les conditions de financement ont été acceptées et dont les versements se font en vertu d'un contrat relatif aux modalités de versement signé par l'emprunteur ou l'acheteur, l'exportateur et la SEE.
- Un prêt à versements multiples est un accord de financement par lequel l'acheteur d'un projet (qui sera généralement aussi l'emprunteur) demande, aux fins de planification, que les conditions du financement soient établies au début du projet et demeurent fixes pendant toute

sa durée. Il y a normalement plusieurs exportateurs attitrés pour le projet et donc plusieurs accords de versement reliés au prêt.

Une ligne de crédit est une forme spéciale de prêt selon laquelle un emprunteur étranger, généralement une banque ou une institution financière, convient d'emprunter à la SEE pour financer plusieurs opérations, sans que les exportateurs ni les acheteurs ne soient encore connus. Une affectation est imputée à une ligne de crédit lorsque l'opération, l'acheteur et l'exportateur ont été déterminés et approuvés. Une ligne de crédit peut exiger plusieurs contrats relatifs aux modalités de versement, demandes de versement ou autres types d'accord de versement.

Le programme d'achat de billets à ordre comprend trois services par lesquels la SEE achète (généralement sans recours) une série de billets à ordre émis par des acheteurs étrangers à l'ordre d'exportateurs canadiens pour l'achat de biens d'équipement et de services canadiens. Dans le cas d'une opération complexe, la SEE et l'exportateur signent un accord d'achat de billets dans lequel les conditions et modalités du financement ont été établies. Dans le cas de transactions simples, l'achat simplifié de billets ou le forfaitage peut suffire. La différence entre ces deux services réside dans la garantie exigée. L'achat simplifié de billets peut s'appliquer lorsque la solvabilité de l'acheteur est internationalement reconnue, ou quand il existe un risque souverain. Dans le cas d'un risque de crédit plus élevé, il faudra une garantie bancaire de premier ordre et recourir au forfaitage.

Un crédit spécial constitue une forme particulière d'accord de financement offert directement aux entreprises canadiennes. Les opérations admissibles doivent viser des biens achetés au Canada par un acheteur canadien qui i) louera ces biens à une autre personne qui les utilisera hors du Canada ou ii) les utilisera lui-même hors du Canada. Les critères de financement habituels de la SEE s'appliquent à la prestation des crédits spéciaux de la SEE aux entreprises canadiennes.

Les services financiers à moyen terme de la SEE - forfaitage, service simplifié d'achat de billets à ordre et affectations aux termes de lignes de crédit - sont offerts aux exportateurs par les bureaux régionaux de la SEE. La SEE entend ainsi faciliter l'accès des exportateurs, et tout particulièrement des PME, à ses services de financement à moyen terme pour les opérations d'exportation de un million de dollars ou moins. Ces exportateurs peuvent s'adresser à l'un des bureaux régionaux de la SEE ou à son siège social à Ottawa.

Teneur canadienne

Dans le cadre de son mandat visant à faciliter et à accroître le commerce d'exportation du Canada, l'un des principaux objectifs de la SEE est d'encourager l'optimisation de la teneur canadienne des exportations de notre pays. Pour ce faire, la SEE a établi des critères de teneur canadienne que les exportateurs doivent respecter s'ils veulent se prévaloir de ses différents services. De plus, par ses conseils, la SEE peut aider les exportateurs à atteindre et même dépasser les critères de teneur canadienne requis.

L'entreprise exportatrice doit déclarer la teneur canadienne qu'elle compte atteindre pour ses ventes dans sa demande d'assurance ou de financement à l'exportation. La teneur canadienne est un facteur important dans l'évaluation de l'admissibilité d'une opération. Dans le cas des programmes d'assurance, si la teneur canadienne est inférieure au seuil de 60 p. 100 fixé par la SEE, la protection habituelle de 90 p. 100 peut être réduite. De même, dans le cas du financement à l'exportation, la demande peut être refusée si la teneur canadienne est inférieure au seuil requis.

ANNEXE III

LES BANQUES INTERNATIONALES DE DÉVELOPPEMENT

Les banques internationales de développement fournissent des crédits pour des projets réalisés dans les pays en développement. Les principales sont les suivantes: La Banque interaméricaine de développement, la Banque africaine de développement, la Banque de développement des Caraïbes, la Banque asiatique de développement, et la Banque mondiale.

À titre d'exemples, voici une description de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement.

La Banque mondiale

La Banque mondiale, qui appartient à plus de 140 pays membres et qui est établie à Washington, D.C., regroupe deux établissements qui fournissent une aide financière et technique aux pays en développement afin de stimuler leur croissance économique. Il s'agit de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), et d'une de ses filiales, l'Association internationale de développement (AID). Une autre filiale, la Société financière internationale (SFI) oeuvre dans le même sens, mais de manière différente.

La BIRD prête des fonds, dont elle obtient la majeure partie en vendant des obligations de catégorie triple A sur les marchés financiers internationaux, aux pays solvables ou à leurs agences, généralement pour des projets spécifiques de développement. Les crédits fournis par la BIRD sont assortis de taux d'intérêt variables fixés à un demi pourcent au-dessus du taux d'emprunt moyen, sont généralement remboursables sur une période de vingt ans ou moins, et comprennent une période de grâce. Les prêts de la BIRD ne peuvent être accordés qu'aux gouvernements des pays emprunteurs, ou doivent être garantis par eux.

Les crédits de l'AID sont destinés aux pays qui ne sont pas suffisamment solvables pour recevoir des prêts de la BIRD ou qui n'ont pas les ressources requises pour couvrir tous leurs besoins aux taux exigés par la BIRD. Les crédits de l'AID, qui ne sont octroyés qu'aux gouvernements, sont d'une durée de cinq ans et ne comportent pas d'intérêt. Ils sont toutefois assortis d'une commission minime.

La SFI accorde des prêts directement aux entreprises privées ou d'économie mixte pour la réalisation de projets destinés à stimuler les industries locales. À la différence de la BIRD et de l'AID, la SFI fournit ses prêts sans garantie gouvernementale et peut également prendre des participations dans les sociétés privées.

Ces trois institutions constituent des entités distinctes sur le plan juridique et financier. Cependant, les prêts de la BIRD et les crédits de l'AID sont gérés par les mêmes employés, et les projets auxquels ils sont destinés doivent répondre à des critères identiques, c'est-à-dire qu'ils doivent être sains sur le plan technique et financier, produire des taux de rendement

acceptables, et contribuer à la croissance et au développement économique du pays considéré.

L'AID est financée par des contributions directes des gouvernements. La BIRD obtient la majeure partie de ses capitaux en s'adressant aux marchés financiers. Il faut mentionner qu'il n'y a jamais eu carence de remboursement des prêts de la BIRD ou des crédits de l'AID, malgré la politique de la Banque de ne jamais restructurer les modalités de remboursement. La BIRD réalise des profits.

Comment les entreprises peuvent-elles obtenir des informations sur les projets financés par la Banque?

Le Monthly Operational Summary (MOS) de la Banque mondiale contient des informations à jour sur les projets, dès leur conception et jusqu'à leur approbation, ainsi qu'une liste des pays où les projets seront réalisés, des ministères et organismes gouvernementaux qui en assurent la gestion, et du montant des prêts envisagés par la Banque. Lorsque les projets arrivent à l'étape de la réalisation et de la supervision, ils ne figurent plus dans le MOS.

En consultant régulièrement le MOS, les sociétés d'experts-conseils peuvent obtenir des informations sur tous les nouveaux projets et donner à leurs représentants locaux l'instruction de prendre contact avec les responsables, au moment où les services d'experts-conseils sont le plus souvent requis. Le MOS est distribué sans frais supplémentaire aux abonnés du Forum du développement (Édition commerciale) des Nations Unies.

(On peut s'abonner au MOS pour \$75 par an en s'adressant à la John Hopkins University Press (Journals Division), Baltimore, MD 21218).

Les Technical Data Sheets (TDS) de la Banque mondiale donnent des informations sur les divers articles qui devront être achetés pour tel ou tel projet, y compris sur les services d'experts-conseil requis, ainsi que l'adresse (comprenant l'adresse télégraphique ou le numéro de télex) de l'organisme chargé de la gestion du projet. La Banque publie environ 200 TDS par an, dès qu'un prêt a été approuvé par ses administrateurs, et elles sont envoyées aux abonnés par séries mensuelles.

(On peut s'abonner pour \$75 par an en s'adressant à la John Hopkins University Press (Journals Division), Baltimore, MD 21218).

Le Forum du développement (Édition commerciale) des Nations Unies contient des avis généraux sur les marchés reliés aux projets financés par la Banque (et sur ceux financés par d'autres institutions multilatérales). Ces avis sont obligatoires lorsque les biens ou services doivent être achetés au moyen d'appels d'offres internationaux compétitifs.

Les avis, qui sont généralement destinés aux entrepreneurs et fournisseurs de travaux civils, paraissent normalement avant l'approbation du prêt ou du crédit et donnent une description générale du projet concerné ainsi qu'une liste de ses diverses composantes.

Les entrepreneurs et fournisseurs peuvent donc y trouver les informations générales dont ils ont besoin pour déterminer si les projets peuvent les intéresser. Les avis indiquent également les conditions éventuelles de préqualification (c'est-à-dire si les entreprises doivent fournir des informations sur leur expérience et leurs ressources financières, par exemple, pour avoir le droit de faire une offre), et où il faut s'adresser pour obtenir d'autres précisions.

Suite à l'avis général, la Banque publie un avis plus détaillé dressant la liste des articles et biens devant être achetés pour tel ou tel contrat, indiquant la date à laquelle seront disponibles les documents requis pour faire une offre, et la date limite de réception des offres.

Les entreprises intéressées devraient entrer en contact avec les organismes responsables des projets, dès la publication de l'avis général. Elles pourront ainsi obtenir des informations sur la date de publication des documents relatifs aux appels d'offres et sur les droits qu'elles devront acquitter pour les obtenir. En règle générale, les documents ne sont pas envoyés automatiquement, il faut les demander expressément et acquitter des droits.

La plupart des entreprises obtiennent des informations sur les opportunités locales en s'adressant aux bureaux commerciaux des ambassades concernées. Ces bureaux ont essentiellement pour fonction d'aider les entreprises désirant participer à des projets dans leur pays. En conséquence, les représentants locaux des entreprises devraient faire régulièrement le tour des ambassades qui les intéressent.

Il peut également être fructueux de s'adresser aux employés des divers ministères des pays en développement pour obtenir des informations sur les projets envisagés dans leur secteur particulier (agriculture ou énergie, par exemple). Il est donc recommandé aux représentants locaux des entreprises d'établir des contacts périodiques avec ces employés.

Lorsque des prêts de la BIRD ou des crédits de l'AID sont approuvés, des avis sont généralement publiés dans au moins un journal important des pays en développement concernés, afin de diffuser des informations sur la nature des projets et sur les modalités d'obtention des documents de soumission relatifs aux biens, travaux et services devant faire l'objet d'appels d'offres internationaux compétitifs.

On peut également obtenir des informations sur les contrats importants ou spécialisés en consultant des revues techniques, des revues spécialisées et des journaux.

(On peut s'abonner au Forum du développement [Édition commerciale] en acquittant le tarif annuel de \$250, à l'adresse suivante: Service des abonnements, Pièce 559-DC1, Nations Unies, New York, New York 10017, ou à Development Forum Unit, Pièce E1055, Banque mondiale, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433.)

La Banque asiatique de développement

La Banque asiatique de développement est une institution financière de développement international appartenant à ses pays membres. Son rôle consiste essentiellement à favoriser le progrès social et économique de ses pays membres en développement en leur octroyant des prêts et en leur fournissant une assistance technique.

La Banque, dont le siège social est établi à Manille, aux Philippines, est entrée en activité en décembre 1966. Elle a 45 membres, soit 31 de la région de l'Asie et de l'Extrême-Orient, y compris du Pacifique Sud, et 14 de l'extérieur de la région.

Peuvent être membres de la Banque les membres et membres associés de la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (ESCAP), ainsi que d'autres pays de la région et d'autres pays développés extérieurs à la région qui sont membres de l'ONU ou de l'une de ses agences spécialisées. Le rôle de la Banque consiste essentiellement à utiliser les ressources mises à sa disposition:

- pour accorder des prêts favorisant le progrès social et économique des pays membres de la région;
- pour fournir une assistance technique à la préparation, au financement et à l'exécution de projets et programmes de développement;
- pour promouvoir l'investissement de capitaux publics et privés à des fins de développement;
- et pour répondre aux demandes d'aide relatives à la coordination des politiques et programmes de développement des pays membres.

La Banque est tenue d'accorder une attention spéciale aux besoins des petits pays et des pays moins développés, en accordant la priorité aux projets et programmes régionaux, sub-régionaux et nationaux susceptibles de contribuer à une croissance économique harmonieuse de la région dans son ensemble.

Opérations de prêt de la Banque

L'élaboration de la stratégie sectorielle de la Banque relative à ses opérations de prêts s'inscrit dans un processus évolutif fondé sur la prise en considération des facteurs importants pour chaque pays considéré. Parmi ces facteurs, mentionnons la réforme structurelle des économies nationales, la capacité des institutions locales à absorber l'aide extérieure et à réaliser les projets financés par la Banque, le niveau relatif de développement économique, et l'accès à d'autres sources de financement.

Actuellement, le taux d'intérêt des prêts octroyés par la Banque à même ses ressources ordinaires est de 10,5 pour cent par an. La période de remboursement de ces prêts varie de 10 à 30 ans, et comporte une période de grâce de 2 à 7 ans. Précisons toutefois que pour les pays membres à revenus élevés, comme Hong Kong et

Singapour, la période de remboursement des prêts approuvés depuis le 1^{er} janvier 1967 est limitée à 15 ans et comprend une période de grâce de 3 ans. Le montant des prêts pouvant être accordé à ces pays doit rester modeste, et il est préférable que les fonds soient consacrés à des projets importants sur le plan social.

Les prêts concessionnels du Fonds asiatique de développement sont seulement assortis d'une commission de 1 pour cent par an et peuvent être remboursés sur des périodes pouvant aller jusqu'à 40 ans, comprenant une période de grâce de 10 ans.

Les prêts de la BAD peuvent être classés dans les trois catégories suivantes: prêts de projets, prêts de programmes et prêts de secteurs. Bien que les prêts de projets restent encore le principal mécanisme par lequel la BAD opère des transferts de ressources vers ses pays membres en développement, les prêts de secteurs et les prêts de programmes jouent un rôle de plus en plus important car ils permettent à la Banque de jouer son rôle de manière plus souple, plus efficace et plus générale.

Les prêts de programmes servent à financer l'importation de facteurs de production, de pièces détachées et de biens d'équipement modernes requis pour rehausser le taux d'utilisation des capacités productives, ou rationaliser et moderniser celles-ci, dans un secteur ou une branche clé. Les conditions préalables à l'obtention d'un prêt de programme sont l'élaboration d'un programme de développement sectoriel, la compatibilité du prêt avec les activités du FMI dans le pays, et l'examen des politiques du gouvernement, avec celui-ci ou avec l'autorité sectorielle concernée.

Les prêts de secteurs, créés en 1980 par la Banque, présentent plusieurs avantages, tant pour la Banque elle-même que pour ses pays membres. Outre le fait qu'ils portent généralement sur des sommes plus importantes, ils offrent l'avantage de versements plus rapides, car les dossiers des prêts destinés aux petits projets intégrés aux prêts de secteurs peuvent être instruits plus rapidement. Les prêts de secteurs s'appliquent à des secteurs complets, ou à des branches d'activité, comme l'agriculture ou le développement rural, l'énergie, l'approvisionnement en eau et l'hygiène, le réseau routier, le réseau ferré, l'éducation, les services de santé et les industries de petite échelle, où plusieurs activités exigeant de petits investissements peuvent être regroupées sous un seul prêt de secteur. Cette forme de prêt est également importante pour construire et renforcer les institutions locales.

L'aide de la Banque a jusqu'à présent été canalisée dans les secteurs suivants: agriculture et agro-industrie; énergie; industrie et minéraux non combustibles; banques de développement; transports et communications; approvisionnement en eau et hygiène; urbanisation; éducation; santé et population; et multiprojets. La Banque a également fourni son aide pour d'autres activités.

Banque interaméricaine de développement
808, 17th Street, N.W.
Washington, D.C. 20577
États-Unis

Banque africaine de développement
01 B.P. No 1387
Abidjan 01
Côte d'Ivoire

Téléphone: 32-0711
Télex: 3263, 3282, 3498, 3717

Banque de développement des Caraïbes
B.P. 408
Wildery, St. Michael
La Barbade

Téléphone: (809) 426-1152
Télex: WB 2287

Banque asiatique de développement
B.P. 789
Manille, Philippines

Téléphone: 831-7251, 831-7211
Télex: 23103, 40571, 63587

Banque mondiale
Unité du Forum du développement
Pièce E1055, 1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433
États-Unis

Téléphone: (202) 477-1234
Télex: WUI64145, RCA248323