

doc
CA1
EA
90I57
FRE

Centres

du commerce

international

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires Étrangères

JUN 1971

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



60984 81800

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

Qu'est-ce que les Centres du commerce international?

Issus d'un programme conjoint d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), les Centres du commerce international (CCI) constituent le point régional d'exécution des programmes et de distribution des services mis en place par les divers ministères du gouvernement fédéral afin de promouvoir le commerce. Créés en 1988, les CCI font appel aux ressources que leur procurent les experts travaillant dans plus de 100 missions à l'étranger afin d'aider les firmes canadiennes à exporter.

Les CCI sont situés dans les locaux des bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, où ils forment des unités distinctes, administrées par un délégué commercial principal et dotées d'un personnel composé essentiellement de délégués commerciaux — tous d'AECEC. Il existe jusqu'à maintenant onze CCI, établis respectivement à Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Winnipeg, Toronto, Montréal, Moncton, Charlottetown, Halifax et St. John's.

Afin de vraiment réunir les services « sous un même toit », les opérations régionales de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) seront, au cours des prochaines années, situées dans les mêmes locaux. Déjà, le bureau régional de la SEE pour le Manitoba et la Saskatchewan est situé dans des locaux adjacents à ceux du CCI de Winnipeg, et les conseillers de l'ACDI sont installés dans les locaux des bureaux régionaux de Vancouver, Calgary, Winnipeg et Montréal. Les autres bureaux de ces organismes seront ouverts à mesure que des locaux deviendront disponibles.

Services offerts par les CCI

Les CCI offrent aux compagnies canadiennes toute une gamme de services de promotion du commerce, parmi lesquels:



Affaires extérieures et
Commerce extérieur
Canada

External Affairs and
International Trade
Canada

○ **Des conseils à l'exportation**

Des délégués commerciaux chevronnés fournissent aux compagnies des conseils afin de les aider à commercialiser leurs produits à l'étranger. Les bureaux des CCI font partie d'un réseau international de délégués commerciaux postés dans les missions du Canada à travers le monde et ayant accès aux tout derniers renseignements sur les débouchés et les conditions d'accès au marché dans les divers pays. Les délégués commerciaux peuvent aider les compagnies qui désirent exporter à s'implanter sur de nouveaux marchés, et s'efforcent — avec l'aide d'exportateurs expérimentés — de raffiner leur approche à l'égard de certains marchés. Ils peuvent aussi fournir des conseils sur les foires et missions commerciales parrainées par AECEC.

○ **Des programmes à l'exportation**

Les CCI sont chargés de l'exécution du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), du Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) et du Programme Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS). En outre, ils contribuent au Programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) et au Programme d'apports technologiques (PAT). Enfin, ils recrutent des entreprises locales pour participer au programme mondial de foires et de missions administré par AECEC.

○ **Des ateliers et des séminaires**

Les CCI organisent et parrainent des séminaires et ateliers de toutes sortes sur les principes d'exportation, les programmes fédéraux d'aide au commerce et les débouchés à l'exportation. Ils parrainent également des programmes spéciaux portant sur des sujets comme l'Europe 1992 et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. En étant prévenus suffisamment à l'avance, ils peuvent faire venir des conférenciers pour animer des activités organisées localement dans le domaine des exportations.

○ **Le réseau mondial d'information sur les exportations — WIN EXPORTS**

Le réseau Win Exports, qui reliera AECEC et les CCI, permettra à ces derniers de fournir aux exportateurs canadiens les tout derniers renseignements sur les débouchés, les activités

(nationales et internationales) de promotion du commerce et les plans du gouvernement fédéral en ce qui concerne la promotion des exportations.

Les compagnies peuvent aussi demander que leur nom soit introduit dans la banque de données de WIN EXPORTS, à laquelle ont accès, sur ordinateur personnel, les bureaux canadiens de représentation commerciale à travers le monde. Ces données sont régulièrement mises à jour et permettent de tenir les délégués commerciaux au courant des capacités de production et des intérêts des compagnies qui, grâce à ce système, accroissent leurs chances d'obtenir des renseignements précieux sur des affaires à réaliser.

○ **Les centres des services aux entreprises (CSE)**

Les centres des services aux entreprises, administrés par les bureaux régionaux d'ISTC, offrent, pour le compte des CCI, un vaste choix de publications de nature commerciale, tels des profils de marché de plusieurs pays, des guides, des statistiques commerciales et des catalogues des foires commerciales internationales.

○ **Autres services**

Les CCI permettent enfin l'accès aux services fournis par la SEE (financement à l'exportation, assurances de type divers), par l'ACDI (contrats d'aide aux pays en développement) et par d'autres organismes comme la Corporation commerciale canadienne (contrats de gouvernement à gouvernement, y compris les contrats de matériel de défense avec les États-Unis).

Programmes fédéraux d'aide à la promotion du commerce

○ **Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)**

Le PDME a pour principal objet d'accroître les ventes à l'exportation de produits et services canadiens, grâce au partage des coûts de certaines activités que la compagnie ne pourrait ou ne voudrait normalement entreprendre seule.

Cela permet de réduire les risques auxquels peut faire face la compagnie lorsqu'elle pénètre un marché étranger.

Les contributions remboursables versées dans le cadre du PDME permettent de couvrir jusqu'à 50 % des frais de participation à des activités de promotion du commerce. Les CCI sont chargés d'approuver les activités mises en marche par l'industrie, ci-après:

- la participation à des foires commerciales reconnues à l'extérieur du Canada;
- les visites à l'extérieur du Canada afin de chercher des marchés, et les visites d'acheteurs étrangers au Canada; et
- les contrats de commercialisation destinés aux moyennes entreprises ayant l'expérience des exportations.

En outre, les CCI peuvent fournir des informations aux compagnies qui désirent obtenir une aide dans le cadre du PDME pour d'autres activités mises en marche par l'industrie — ou aiguiller ces compagnies — notamment dans le cas:

- de soumissions pour un projet touchant des intérêts précis à l'extérieur du Canada;
- de programmes spéciaux dans les secteurs de l'alimentation, de la pêche, des organisations, commissions et offices de commercialisation (au bénéfice de leurs membres);
- de nouveaux projets en matière de commercialisation; et
- de la création de bureaux permanents à l'étranger, ainsi que dans le cas des activités parrainées par le gouvernement telles que des missions commerciales à l'étranger;
- visites de gens d'affaires et de représentants de gouvernements étrangers qui viennent au Canada en mission ou pour assister à des foires commerciales où la participation des entreprises canadiennes est importante;
- foires commerciales à l'étranger.

○ Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)

Lancé en 1985, le programme NEEF consiste en un cours intensif destiné à enseigner aux PME les principes de base pour exporter aux États-Unis. Il permet aux entreprises d'obtenir des renseignements pratiques et de se familiariser directement avec un marché voisin, dans un État frontalier américain. Les participants se rendent à la mission commerciale canadienne la plus proche aux États-Unis où, pendant trois jours, ils vont apprendre à se familiariser avec les différentes phases d'une opération d'exportation

— depuis les procédures de dédouanement jusqu'à l'entreposage et la distribution des marchandises. Des réunions sont organisées par la mission, au cours desquelles divers experts venus des États-Unis et du Canada — représentants d'entreprises, transitaires — agents des douanes, banquiers et autres personnes connaissant bien tous les tenants et aboutissants des exportations de biens et de services canadiens aux États-Unis — viennent s'adresser aux participants.

Cinquante pour cent des participants aux missions NEEF finissent par réaliser des ventes à l'exportation. Quelque 50 à 60 missions auxquelles participent environ 2 000 compagnies sont organisées chaque année.

○ ***Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS)***

NEXUS est un programme tout nouveau qui s'adresse aux nombreuses petites et moyennes entreprises de toutes les régions, qui ont toujours commercé avec les États frontaliers américains en tant que prolongement naturel de leurs marchés au Canada. Ce programme encourage les compagnies à se lancer sur les marchés d'autres États américains, ceci au moyen de la participation à des missions sectorielles qui se rendent notamment auprès de missions commerciales canadiennes ou à des foires commerciales régionales.

Les compagnies qui participent à ce programme ayant déjà l'expérience des exportations, une importance relativement limitée est accordée aux questions comme les procédures douanières ou l'accès au marché. Par contre, on se concentrera sur la description des caractéristiques du marché dans le secteur en question et sur l'élaboration d'un programme visant à aider les compagnies à faire connaître leurs produits pour la distribution et la vente sur le marché.

Au total, quelque 25 missions NEXUS auxquelles participent environ 500 compagnies sont organisées chaque année.

○ ***Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS)***

NEXOS n'est pas un programme de marketing. C'est un programme d'enseignement qui s'adresse aux PME ayant déjà réalisé des ventes à l'exportation, mais n'ayant jamais exporté vers l'Europe. Des missions NEXOS sont en principe organisées dans le cadre d'importantes foires

commerciales qui se tiennent en Europe de l'Ouest puisque c'est le meilleur moyen de se faire une idée de ce qui se passe dans un secteur donné à ce moment précis. L'objectif consiste à donner aux exportateurs l'envie d'exporter vers ce marché, à leur enseigner comment, dans la pratique, faire des affaires avec cette région, à leur montrer ce qu'est le marketing dans un contexte européen, et à leur permettre de trouver de nouveaux débouchés.

Dans ce programme, l'accent est mis sur l'information des participants en ce qui a trait aux missions du Canada à l'étranger, aux procédures douanières, à l'accès au marché, aux expéditions, à l'étiquetage, etc. Les missions organiseront en outre des ateliers et inviteront des conférenciers afin d'examiner les caractéristiques du marché dans le secteur en question et afin d'élaborer, avec les compagnies, un programme pour la distribution et la vente de leurs produits. Chaque mission dure en principe une semaine.

○ **Mois canadien de l'exportation (MCE)**

Octobre a été désigné Mois canadien de l'exportation en 1983. Le MCE a pour but primordial de sensibiliser les milieux d'affaires à l'importance du commerce à l'exportation pour l'économie canadienne. En collaboration avec des organismes publics et privés, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada offre dans tout le Canada, par l'entremise des CCI, un mois complet de séminaires, ateliers, présentations — dont le coup d'envoi est marqué par la remise du Prix d'excellence à l'exportation canadienne au cours d'un dîner-gala parrainé par l'Association des exportateurs canadiens.

○ **Carrefour Export**

Carrefour Export est une initiative dont la création remonte à 1985. Chaque année, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada fait venir de ses missions à l'étranger des délégués commerciaux afin que ceux-ci puissent rencontrer les gens d'affaires canadiens. C'est là une occasion unique pour les exportateurs de toutes les régions d'établir des contacts individuels et de recueillir des renseignements précieux sur les débouchés commerciaux grâce à des entrevues en tête à tête avec des délégués commerciaux chevronnés.

○ **Programme d'apports technologiques (PAT)**

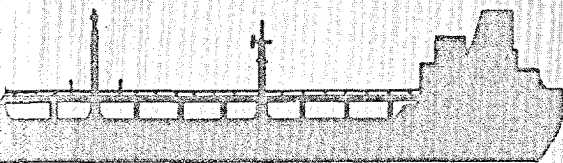
Le PAT encourage l'acquisition de nouvelles technologies étrangères dont les firmes canadiennes ont besoin pour mettre au point de nouveaux produits, procédés ou services, ceci de deux façons : la première en faisant appel au concours des bureaux gouvernementaux à l'étranger afin qu'ils repèrent les sources de technologie et qu'ils mettent les fournisseurs en rapport avec les compagnies canadiennes (Services du PAT à l'étranger); la deuxième grâce à l'aide financière qu'il peut fournir aux organismes canadiens afin de leur permettre d'acquérir les technologies étrangères dont ils ont besoin (Fonds du PAT).

Les CCI n'approuvent pas eux-mêmes les demandes présentées dans le cadre du PAT. Par contre, ils aident les entreprises canadiennes à avoir accès à ce programme.

○ **Programme de promotion des investissements (PPI)**

Lancé en 1985, le PPI est une initiative du gouvernement fédéral destinée à encourager les investissements étrangers et canadiens au Canada. Ce programme sert à encourager et à appuyer les investissements qui sont à l'origine de l'apport de nouvelles technologies, de capitaux, et de la création d'emplois au Canada.

Grâce à ses contacts avec le Service des délégués commerciaux, le CCI peut informer les conseillers en investissements des débouchés au Canada. Le PPI contribue de façon active à la promotion des investissements sous forme de co-entreprises, d'associations stratégiques et de transferts de technologie.



Liste des Centres du commerce international

Vancouver

Centre du commerce international

Scotia Tower

**900 - 650, rue Georgia
ouest**

C.P. 11610

Vancouver (C.-B.)

V6B 5H8

Téléphone:

(604) 666-0434

Télex: 04-51191

Télécopieur:

(604) 666-8330

Alberta

Centre du commerce international

Bureau d'Edmonton

Canada Place

Pièce 540

9700, avenue Jasper

Edmonton (Alberta)

T5J 4C3

Téléphone:

(403) 495-2944

Télex: 037-2762

Télécopieur:

(403) 495-4507

Centre du commerce international

Bureau de Calgary

11e étage

510 - 5e rue S.O.

Calgary (Alberta)

T2P 3S2

Téléphone:

(403) 292-6660

Télécopieur:

(403) 292-4578

Saskatoon

Centre du commerce international

6e étage

105 - 21e rue est

Saskatoon

(Saskatchewan)

S7K 0B3

Téléphone:

(306) 975-5315

Télex: 074-2742

Télécopieur:

(306) 975-5334

Winnipeg

Centre du commerce international

8e étage

330, avenue Portage

Winnipeg (Manitoba)

R3C 2V2

Téléphone:

(204) 983-8036

Télex: 07-57624

Télécopieur:

(204) 983-2187

St. John's

Centre du commerce international

90, avenue O'Leary

C.P. 8950

St. John's

(Terre-Neuve)

A1B 3R9

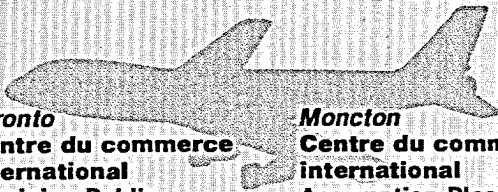
Téléphone:

(709) 772-5511

Télex: 016-4749

Télécopieur:

(709) 772-2373



Toronto
Centre du commerce international
Dominion Public Building
4e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone:
(416) 973-4782
Télex: 065-24378
Télécopieur:
(416) 973-8161

Montréal
Centre du commerce international
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone:
(514) 283-8185
Télex: 055-60768
Télécopieur:
(514) 283-3302

Halifax
Centre du commerce international
Central Guaranty Trust Building
1801, rue Hollis
C.P. 940,
Succursale "M"
Halifax
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone:
(902) 426-7540
Télex: 019-22525
Télécopieur:
(902) 426-2624

Moncton
Centre du commerce international
Assumption Place
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (N.-B.)
E1C 8P9
Téléphone:
(506) 857-6452
Télex: 014-2200
Télécopieur:
(506) 857-6429

Charlottetown
Centre du commerce international
Confederation Court Mall
134, rue Kent,
Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Téléphone:
(902) 566-7400
Télex: 014-44129
Télécopieur:
(902) 566-7450

Also available in English

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20074829 4