

secteurs qui ne sont pas encore visés par la nouvelle OMC. Elle devrait aussi être complètement compatible avec l'OMC et avoir un caractère fondamentalement ouvert.

- Le gouvernement lancera, là où le contexte s'y prête, de nouvelles initiatives en matière de commerce bilatéral et de libéralisation des investissements.

Les négociateurs canadiens et israéliens, par exemple, sont parvenus récemment à une entente provisoire sur un projet d'accord de libre-échange. Si l'entente est ratifiée par les deux gouvernements, elle garantira l'accès du Canada au marché israélien selon des modalités semblables à celles des États-Unis et de l'Union européenne, qui ont déjà des arrangements de libre-échange avec Israël.

Priorités en matière d'expansion du commerce international

Promotion du commerce international

Le gouvernement du Canada relève le défi de la mondialisation rapide des marchés en élaborant de nouvelles stratégies de commerce international. À partir de consultations poussées auprès du secteur privé, il affectera les ressources disponibles là où elles peuvent avoir le plus d'effet. Aussi s'appliquera-t-il, pour promouvoir le commerce international,

- à favoriser la création de partenariats solides de type Équipe Canada afin de tirer le maximum d'avantages des ressources disponibles et de supprimer tout chevauchement ou doublement inutile;
- à encourager les entreprises canadiennes, en particulier les PME, à devenir des exportateurs actifs;
- à diversifier les relations qu'entretient le Canada avec les autres pays sur le plan du commerce, de la technologie et de l'investissement pour aider les Canadiens à tirer parti des possibilités qui se présentent partout dans le monde.

Créer des partenariats selon l'approche Équipe Canada

Le gouvernement fédéral ira de l'avant avec un certain nombre d'initiatives de type Équipe Canada annoncées la première fois en octobre 1995.

• Stratégie canadienne pour le commerce international

La *Stratégie canadienne pour le commerce international* (comme on l'a noté dans l'introduction) est l'élément principal de l'approche Équipe Canada. La SCCI sera renforcée de manière à favoriser une plus grande participation de l'industrie à l'établissement des priorités gouvernementales. Les stratégies sectorielles contenues dans la SCCI joueront aussi un rôle direct dans l'affectation des ressources publiques – en veillant à ce que les stratégies et les initiatives du gouvernement correspondent réellement aux besoins de l'industrie canadienne.

• Ententes de type Équipe Canada

Jusqu'ici, des ententes fédérales-provinciales formelles ont été signées avec l'Ontario, l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba. Des lettres d'entente ont été signées avec la Colombie-Britannique, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve. Des négociations avec les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon sont aussi en cours. Ces ententes visent à trouver des moyens d'éliminer le chevauchement et le double emploi parmi les fournisseurs de services tout en assurant un meilleur service aux clients. L'objectif, en fin de compte, est de faire en sorte que tous les programmes et services gouvernementaux liés au commerce international soient fournis aux utilisateurs finals d'une manière homogène et transparente.

• Équipes sectorielles nationales

L'établissement des équipes sectorielles nationales (ESN) vise à renforcer les liens entre les intervenants publics et privés d'un secteur d'activité particulier. Ces équipes mettent en commun le savoir-faire des pouvoirs publics fédéraux et provinciaux, des associations industrielles et des entreprises privées en ayant recours à une approche coopérative pour relever les défis du commerce international. Outre les questions liées à l'expansion du commerce international, elles étudieront la technologie, l'investissement et les autres domaines correspondant aux priorités des entreprises qui font des affaires sur les marchés internationaux.

Les équipes sectorielles joueront un rôle de premier plan dans l'élaboration des stratégies sectorielles qui composent la SCCI. Elles tiendront aussi un rôle important dans le repérage des secteurs à forte croissance qui bénéficieraient le plus d'un meilleur service pour leurs activités tant

au pays qu'à l'étranger, et dans les mesures à prendre pour que les entreprises canadiennes profitent des débouchés qui se présentent sur les marchés internationaux. Au total, quelque 23 équipes sectorielles devraient être formées dans les mois qui viennent.

• Réseaux commerciaux régionaux

L'industrie répète depuis longtemps aux pouvoirs publics qu'elle a besoin des services efficaces et efficients de tous les paliers de gouvernement pour exploiter les possibilités d'un marché mondial en évolution rapide. De solides partenariats – les Réseaux commerciaux régionaux – sont en train de se constituer entre des ministères et des organismes fédéraux et provinciaux dans toutes les provinces du Canada.

En alliant les ressources de tous les partenaires, on permettra aux entreprises d'avoir rapidement accès aux produits et services qui les intéressent. À cette fin, les Réseaux commerciaux régionaux fourniront toutes sortes de renseignements, de conseils et de services financiers gouvernementaux destinés à améliorer la capacité d'exportation des PME.

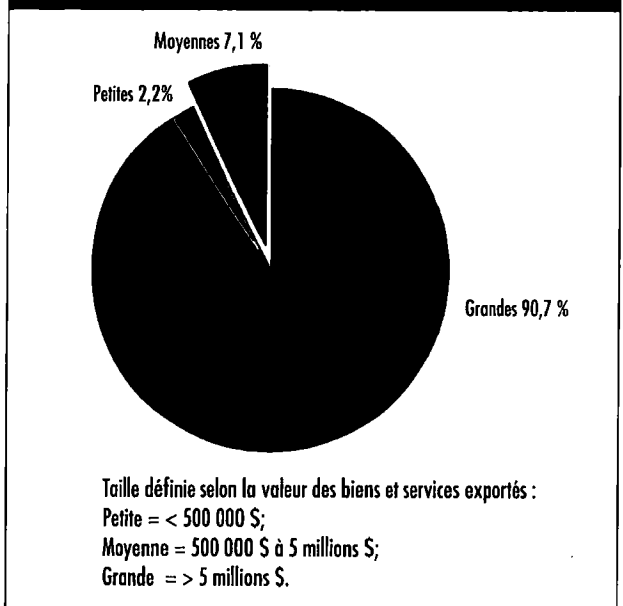
• Mécanismes destinés à favoriser la consultation de l'industrie et sa participation active

Le gouvernement continuera de solliciter l'avis de l'industrie dans l'établissement des priorités en matière de commerce international. Cela se fera surtout par la présence directe et active de l'industrie au sein des nouvelles équipes sectorielles nationales. On explorera aussi la possibilité d'améliorer l'efficacité du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE), composés dans les deux cas de cadres supérieurs du secteur privé.

• Comité de sous-ministres sur l'expansion du commerce international

Un nouveau Comité de sous-ministres sur l'expansion du commerce international a été formé pour apporter de bonnes méthodes de gestion stratégique aux diverses initiatives du gouvernement sur le plan du commerce international et pour servir de tribune où les priorités seront continuellement revues et établies. Le Comité se compose des sous-ministres de tous les ministères fédéraux (ou des présidents, dans le cas des organismes gouvernementaux) qui s'occupent de développement du commerce international; il sera coprésidé par le ministre des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada (IC).

Figure 3
Taux de participation à l'exportation
Canada, selon la taille des entreprises, 1992



Source : Estimations préparées par le Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise, Industrie Canada, sur la base de données fournies par Statistique Canada.

Accroître la participation au commerce international

Le Canada est peut-être un pays commerçant, mais ce n'est pas un pays d'exportateurs. Relativement peu d'entreprises canadiennes exportent. En fait, environ 10 000 entreprises seulement effectuent 98,4 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises, tandis que moins d'une centaine d'entre elles effectuent la moitié des exportations. Il importe particulièrement d'encourager les PME à exporter vu que ce sont les petites entreprises qui créent la grande majorité des nouveaux emplois. Pour inciter les entreprises à participer au commerce international, le gouvernement appuiera activement les initiatives suivantes.

• Cibler les petites et les moyennes entreprises

Divers ministères et organismes gouvernementaux offrent des programmes et des services de commerce international qui visent les petites entreprises. Malheureusement, dans le passé, les critères régissant ces programmes et services manquaient souvent de cohérence. Pour remédier à cette situation et pour donner suite aux recommandations du secteur privé selon lesquelles les gouvernements devraient concentrer leur soutien