

s'appuient sur les réalisations de l'Équipe Canada et visent à assurer le développement du commerce international.

La première est essentielle au succès de l'ensemble. Il s'agit de la Stratégie canadienne du commerce international, qui établit le cadre à partir duquel seront arrêtées les diverses priorités et stratégies pour le développement du commerce international. La Stratégie sera élaborée par tous les partenaires – des gouvernements fédéral et provinciaux comme du secteur privé. Les ressources gouvernementales seront réparties en fonction de la Stratégie convenue. Enfin, l'ensemble sera géré par un comité de sous-ministres – un conseil d'administration en quelque sorte –, ce qui permettra d'avoir un seul centre de responsabilité quant à la performance et aux résultats.

Vous nous avez demandé de porter particulièrement attention aux secteurs et marchés prioritaires dans lesquels l'appui du gouvernement peut vous être le plus utile. Nous consultons présentement l'Association canadienne des exportateurs et d'autres afin de déterminer les secteurs et les marchés qui seront ainsi priorisés. Nous continuerons d'assurer un vaste éventail de services à toutes les entreprises, et dans tous les secteurs, mais nous renforcerons notre appui dans ces domaines clés.

Deuxièmement, en coopération avec nos partenaires des provinces et du secteur privé, des « équipes sectorielles nationales » sont en voie d'être constituées pour élaborer et exécuter des stratégies propres à des secteurs donnés. Composées d'intervenants des gouvernements fédéral et provinciaux et, c'est le plus important, du secteur privé, ces équipes renforceront les capacités des sociétés qui s'aventurent sur les marchés étrangers en élaborant des stratégies et des plans d'action conjoints ainsi qu'en favorisant l'échange de renseignements de nature commerciale. Certaines de ces équipes sont d'ailleurs déjà à l'oeuvre dans les secteurs de l'agro-alimentaire, de l'agriculture et des produits de la mer ainsi que dans plusieurs autres secteurs.

N'hésitez pas à vous impliquer si on vous demande de vous joindre à une équipe sectorielle. Et si l'idée de collaborer avec l'un de vos concurrents vous semble un peu étrange au début, laissez-moi vous garantir qu'il y a assez de possibilités d'affaires à l'étranger pour satisfaire tout le monde – et même plus!

Le troisième mécanisme que nous utiliserons, encore une fois en partenariat avec les provinces et les milieux d'affaires, sera constitué par un ensemble de réseaux commerciaux régionaux. Ces réseaux, qui seront axés sur les petites et moyennes entreprises, garantiront que des normes nationales sont appliquées à la diffusion des renseignements et à la prestation des services aux