

## Entrevue avec M. Marchi *(Suite de la page 12)*

pointe, possède une main-d'œuvre instruite et leur offre un environnement favorable du point de vue des coûts, en même temps que la possibilité d'avoir un accès préférentiel aux marchés de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain]. Mais nous ne pouvons pas faire tout cela sans aide : nous devons travailler en collaboration avec tous les paliers de gouvernements. C'est ainsi que nous avons décidé d'élargir notre Programme de développement des marchés d'exportation pour y englober les municipalités et les partenariats à but non lucratif entre organismes publics et entreprises privées qui œuvrent au niveau local pour y attirer de nouveaux investissements étrangers directs.

**CanadExport :** Le problème de l'an 2000, c'est-à-dire du passage à l'an 2000, est devenu une priorité pour tout le monde. À titre de ministre du Commerce international, quels conseils pouvez-vous donner à ce sujet aux entreprises, aux exportateurs en particulier?

**M. Marchi :** Je conseille à tous les Canadiens qui transigent avec l'étranger de prendre ce problème très au sérieux, et ce, pour des raisons bien pratiques. Les entreprises doivent s'assurer que leurs fournisseurs et clients à l'étranger vont régler la question du passage à l'an 2000 et ils doivent établir des plans d'urgence au cas où surviendraient des difficultés à l'étranger. Notre ministère est en train de recueillir des renseignements sur les moyens pris par nos principaux partenaires commerciaux pour apporter une solution à ce problème. De plus,

nous travaillons avec nos bureaux commerciaux à l'étranger pour faire en sorte que, dans toute la mesure du possible, les entreprises et les citoyens canadiens seront protégés en cas de difficulté.

**CanadExport :** Que fait le Ministère pour aider les petites et les moyennes entreprises à prospérer sur les marchés étrangers?

**M. Marchi :** Le Ministère fournit de l'aide aux PME dans plus de 100 bureaux à l'étranger. À l'heure actuelle, le Canada possède à l'étranger 320 délégués commerciaux répartis un peu partout dans le monde, qui travaillent aux côtés de quelque 300 spécialistes sectoriels engagés sur place. Ces personnes sont bien placées pour fournir aux PME le soutien et les données dont elles ont besoin pour se lancer sur le marché mondial. Nous avons par ailleurs créé au sein du Ministère une nouvelle direction qui s'occupe exclusivement des PME et qui a mis en place un réseau d'information en ligne au sujet des missions commerciales, grâce auquel les entreprises participant à ces missions peuvent recevoir des services de formation. Nous avons également créé un groupe de travail sur les PME, qui comprend un nombre important d'intervenants du secteur privé. Enfin, nous faisons des efforts particuliers pour aider certaines catégories d'exportateurs, notamment les femmes, les autochtones et les jeunes.

**CanadExport :** Avez-vous des conseils à donner aux gens d'affaires pour traiter avec nos bureaux commerciaux à l'étranger?

**M. Marchi :** Je peux seulement vous dire que vous économiserez beaucoup de temps

et d'argent en vous préparant à relever le défi de la concurrence internationale au Canada même, c'est-à-dire avant de vous lancer sur les marchés étrangers. La première chose qu'une entreprise doit faire, c'est d'entrer en communication avec Équipe Canada inc. Vous n'avez qu'à composer le 1-888-811-1119, ou consulter notre site web, [exportsource.gc.ca](http://exportsource.gc.ca)

**CanadExport :** À l'heure actuelle, êtes-vous en mesure de nous dire où se dirigera la prochaine mission d'Équipe Canada? Ces missions vont-elles se poursuivre à l'avenir?

**M. Marchi :** Comme vous le savez, les missions commerciales d'Équipe Canada dirigées par le premier ministre, M. Jean Chrétien, et auxquelles participent les dirigeants provinciaux et territoriaux, ont remporté un énorme succès. Grâce à ces missions, plus de 1 500 exportateurs canadiens ont conclu au-delà de 800 accords représentant quelque 24 milliards de dollars. La mission en Amérique latine, qui a eu lieu en janvier dernier, a attiré plus de 500 gens d'affaires, la majorité représentant des PME ou des entreprises qui n'avaient jamais fait affaires en Amérique latine. Il serait illogique de ne pas tenir compte de ce niveau de participation et de réussite. Quant à savoir où et quand se tiendra la prochaine mission, ce sont là des questions sur lesquelles nous nous penchons avec nos collègues provinciaux et d'autres participants importants à l'heure actuelle.

**CanadExport :** Merci, Monsieur le Ministre.

## Le Club des gens d'affaires Canada-Pologne *(Suite de la page 10)*

Pour obtenir des renseignements sur les débouchés commerciaux qu'offre la Pologne, les nouveaux exportateurs devraient communiquer avec Équipe Canada inc, tél. : 1-888-811-1119. Pour ce qui est des entreprises qui exportent déjà et qui s'intéressent à la Pologne — ou aux chambres de commerce canado-polonaises locales — elles peuvent entrer en contact avec leur Centre du commerce international (CCI)

ou avec M. Dan Mrkich, Direction générale de l'Europe centrale, MAECI, tél. : (613) 992-1449, téléc. : (613) 995-8756. Si elles envisagent des activités commerciales précises, elles peuvent s'adresser directement à la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Varsovie, tél. : (011-48-22) 29-80-51, téléc. : (011-48-22) 29-64-57, courriel : [wsaw.td@wsa01.x400.gc.ca](mailto:wsaw.td@wsa01.x400.gc.ca)