

commerciales avec le Canada. Conserver et élargir l'accès aux marchés européens actuels et éventuels de produits, de services, de techniques et de capitaux restent des priorités. Alors que les pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est, y compris ceux de l'ancienne URSS, continuent d'absorber les coûts de la transition à des économies de marché, des perspectives de croissance à long terme existent pour le Canada dans plusieurs secteurs.

- **Afrique et Moyen-Orient** — De différentes façons, ces divers marchés offrent des possibilités attrayantes pour les entreprises canadiennes. Les résultats spectaculaires des négociations de la paix au Moyen-Orient ainsi que l'adaptation des marchés résultant de la guerre du Golfe créent des débouchés importants, nombre d'entre eux à court terme. Sur le continent africain, l'Afrique du Nord est le marché régional le plus vaste du Canada, des réformes économiques importantes y créant de nouvelles possibilités d'affaires. La récente levée des sanctions économiques envers l'Afrique du Sud et l'ouverture d'un bureau commercial à Johannesburg devraient contribuer au rétablissement des relations commerciales bilatérales avec cette région.

## La clé du succès

Afin de dresser un plan d'action, le gouvernement fédéral examine ses principaux programmes d'expansion du commerce international et sa politique sur la compétitivité sectorielle. Voici les principales priorités de ce plan.

### Service des délégués commerciaux

Les bureaux des délégués commerciaux en poste au Canada et dans quelque 100 villes ailleurs au monde sont l'outil le plus tangible et le plus valable pour aider les entreprises canadiennes à pénétrer sur les marchés étrangers. Le Service des

délégués commerciaux (SDC) représente l'aspect humain de l'appui du gouvernement en matière de commercialisation; il travaille en étroite collaboration avec les entreprises pour examiner leurs besoins particuliers au pays et à l'étranger.

Les délégués commerciaux donnent des conseils sur l'exportation afin de préparer les entreprises à leurs premières incursions sur la scène internationale ou à élargir leurs horizons commerciaux. Ils repèrent des débouchés, donnent des conseils pour les exploiter et ouvrent des portes pour réussir sur la scène internationale. Leurs activités journalières permettent au Canada de communiquer avec les grands centres de décision partout dans le monde et de trouver des partenaires locaux intéressants pour les entreprises canadiennes. Les délégués commerciaux surveillent et défendent les intérêts du Canada à l'étranger, en intervenant régulièrement auprès des gouvernements étrangers pour conserver et élargir l'accès aux marchés.

A l'occasion du centenaire du SDC en 1994, l'étude examinera les moyens de consolider le rôle des délégués à l'appui des besoins prioritaires des entreprises. Elle aura aussi pour objectif de tirer le meilleur parti des ressources du SDC.

### Accès au financement

L'accès facile à un financement approprié est essentiel pour encourager l'expansion du commerce et pour exporter avec succès. Une étude approfondie sera menée sur les méthodes actuelles de financement pour cerner les problèmes qui se posent aux entreprises canadiennes cherchant à percer à l'étranger. Le gouvernement fédéral collaborera avec les institutions financières et des chefs de file du monde des affaires pour répondre rapidement aux besoins en matière de financement. Parmi les questions à examiner, notons l'amélioration de la coordination des services actuels, la simplification des méthodes de demande, l'élargissement de l'accès à l'information sur les possibilités de financement ainsi que la création de systèmes pour combler les lacunes des services actuels.