

b) **Conseils au monde des affaires sur les perspectives et défis de 1992.**

AECEC coparraine avec les provinces une série de conférences canadiennes faisant appel à des spécialistes renommés des secteurs public et privé. Chaque conférence est unique, ciblée sur des secteurs intéressant particulièrement chaque région (ex. : agriculture, télécommunications, automobile, produits forestiers). Elles sont toutes structurées ainsi : exposés individuels, panel discussions, séances de planification, ateliers sectoriels et périodes de questions.

En plus de ces grandes conférences régionales, AECEC parraine des séminaires sur des thèmes sectoriels, par exemple l'automobile, le génie médical, les minéraux, et les métaux ainsi que les produits chimiques. On prévoit pour l'an prochain des ateliers sur des sujets intéressant tous les secteurs, par exemple les normes, le droit des sociétés, la politique de concurrence et les alliances stratégiques.

AECEC travaille en collaboration avec le Conseil canadien des normes à la cueillette et à la diffusion de renseignements sur les normes de la Communauté européenne. Elles seront à la portée des industries canadiennes grâce à un service informatisé installé au ministère et dans les Centres du commerce international dans l'ensemble du pays.

c) **Préparation et mise en application de programmes pour tirer parti de 1992.**

Les **associations stratégiques** portent sur l'élargissement de la collaboration à long terme entre entreprises. Elles favorisent, par exemple, des modalités réciproques de distribution pour la pénétration du marché (dans le cas de produits complémentaires), des mécanismes de fabrication coopérative et des efforts conjoints dans les tiers marchés. Ces ententes prévoient une aide mutuelle sur les contacts établis, les réseaux de distribution, la technologie et la connaissance du marché. AECEC aide les entreprises canadiennes à préciser les cas où ce genre de stratégie est justifié et à trouver des associés adéquats, en sollicitant les délégués commerciaux sur le terrain et en puisant à des études sectorielles spécifiques fortement ciblées.

Le programme des **expositions et missions commerciales en Europe** a été élargi et enrichi, de façon à grossir le nombre d'entreprises canadiennes qui font des affaires en Europe. La participation à des manifestations européennes vise avant tout à augmenter les ventes de produits manufacturés et de haute technologie, de matériels de communication et d'électronique, de produits forestiers, de pièces automobiles, d'équipements pétroliers et gaziers et de produits agro-industriels, poisson compris.

Le programme des **Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEME)** est analogue par ses objectifs aux programmes NEEF et NEXUS, aux États-Unis, car il est ciblé sur les exportateurs qui font leur entrée sur le marché d'Europe occidentale. L'objectif est de leur en apprendre suffisamment sur la pratique des affaires dans un marché européen précis pour qu'ils puissent prendre des décisions commerciales avisées sur la pertinence et les meilleurs moyens d'y

EXPORTATIONS DE MARCHANDISE DU CANADA VERS LA CEE

