

Développement des marchés internationaux

Objectif stratégique : Améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes dans des secteurs et des marchés donnés à l'échelle planétaire

Priorité stratégique	Réalizations en 2001-2002
<p>(suite)</p> <p>Aider les entreprises canadiennes à repérer et à exploiter les occasions d'affaires sur les marchés étrangers</p> 	<p>Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a informé plus de 16 000 entreprises canadiennes de 5 300 occasions d'affaires, qui ont débouché sur des ventes à l'exportation de 8 millions de dollars, auxquelles il faut ajouter des ventes potentielles de 5 millions de dollars.</p> <p>Pour appuyer le programme des Retombées industrielles et régionales, Diversification de l'économie de l'Ouest a financé la publication du <i>Guide des capacités de l'industrie aérospatiale de l'Ouest canadien (2002)</i> –, qui présente les capacités des entreprises de la région aux acheteurs étrangers de produits et services du secteur de l'aérospatiale. Plus de 1 000 exemplaires du guide ont été envoyés aux bureaux de gouvernements étrangers, aux ambassades, aux consulats, aux bureaux commerciaux et aux maîtres d'œuvre de projets multinationaux.</p> <p>Programme dirigé par Ressources naturelles Canada et doté d'un budget de 2 millions de dollars, l'Initiative canadienne pour le transfert technologique international (ICTTI) a été mise sur pied pour épauler les entreprises et les organisations non gouvernementales canadiennes, en partageant le coût des études de viabilité portant sur l'exportation de projets technologiques dans le domaine de l'atténuation des changements climatiques.</p>
<p>Aider les exportateurs canadiens à promouvoir leurs produits et services sur les marchés d'exportation à l'occasion de missions prestigieuses à l'étranger</p>	<p>En 2001-2002, plus de 500 missions commerciales ont été organisées à l'étranger et ont attiré plus de 6 000 participants. Mentionnons notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une mission très fructueuse d'Équipe Canada en Allemagne et en Russie, qui a suscité 133 nouvelles transactions d'une valeur globale de 583,6 millions de dollars. • Une mission d'Équipe Canada Ouest à Dallas et Los Angeles, qui a débouché sur 19 ententes estimées à 92,8 millions de dollars. • Une mission d'Équipe Canada Atlantique à Atlanta, en Georgie, qui a attiré 67 participants et contribué à des ventes de plus de 33,5 millions de dollars qui se concrétiseront au cours des deux prochaines années.