

Capacité d'exportation et état de préparation (suite)

Objectif stratégique : accroître le nombre d'exportateurs actifs au Canada

Priorité stratégique	Réalisations en 2002-2003
(suite) Produire à l'intention des entreprises canadiennes une information pertinente et utile sur l'exportation	<p>Dans le cadre du programme Routes commerciales de Patrimoine canadien, quatre commissaires au commerce culturel ont commencé à fournir des services aux organismes du secteur des arts et de la culture dans les Centres de commerce international (CCI) de Vancouver, Toronto, Halifax et St. John's¹. Au cours de l'exercice, ces commissaires se sont rendus dans plus de 500 entreprises et organismes, ils ont aidé plus de 120 exportateurs à diversifier leurs marchés et formé des alliances fructueuses avec d'importants partenaires du réseau dans le secteur culturel. Par exemple, pendant la manifestation Prairie Music Week, un promoteur de musique américain a été engagé pour parler aux participants des pratiques commerciales en vigueur à Los Angeles. À St. John's, l'International Women's Film Festival a obtenu un financement pour faire venir des acheteurs américains. À Winnipeg, l'Audio Recording Industry Association (MARIA) a mis sur pied des ateliers de préparation à l'exportation à l'intention des entreprises de l'industrie du disque du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.</p> <p>Le logiciel de la Déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA) a été publié. Il permet aux exportateurs de modifier facilement leurs rapports. Pendant l'exercice, le nombre d'utilisateurs de la DECA est passé d'environ 2 500 à 10 000, et le nombre total de transactions a été multiplié par quatre.</p>

Développement des marchés internationaux

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

Priorité stratégique	Réalisations en 2002-2003
Aider les entreprises canadiennes à repérer et à exploiter les occasions d'affaires sur les marchés étrangers	<p>Chaque année, des membres d'ECI offrent à des milliers d'exportateurs canadiens de l'information sur les marchés étrangers et les débouchés d'exportation, des occasions de réseautage ainsi que des services de dépannage et des conseils sur les approches novatrices en matière de développement des marchés d'exportation. Des membres d'ECI s'attachent par ailleurs à repérer des débouchés d'affaires à l'intention des entreprises canadiennes, qui se traduisent souvent par des ventes, de nouveaux partenariats ou le choix de nouveaux fournisseurs, ou encore le développement de nouveaux produits.</p> <p>Dans les 140 missions du Canada à l'étranger, le Service des délégués commerciaux (SDC) du MAECI a traité près de 39 949 transactions avec des clients pour lesquelles il a fourni les services suivants : 15 781 aperçus du potentiel de marché et rapports sur les entreprises locales, 7 945 recherches de contacts clés, 6 230 rencontres personnelles et 1 368 interventions de dépannage. Près de 5 300 clients ont obtenu des rapports de renseignements commerciaux, tandis que 3 300 ont bénéficié d'un appui lors de visites dans un pays étranger. Environ 350 entreprises ont participé à des activités de réseautage avec des acheteurs étrangers et d'autres contacts importants.</p> <p>Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a reçu 6 400 débouchés d'affaires provenant de plus de 100 bureaux à l'étranger, ce qui représente une augmentation annuelle de 23 p. 100 du nombre d'occasions d'affaires transmises à plus de 18 000 PME canadiennes. Ce service a notamment permis une vente de pois verts et jaunes aux Philippines (97 000 \$), une vente de matériel de piscine au Chili (88 000 \$) et une vente de freins automobiles au Mexique (32 000 \$).</p> <p>SourceCAN, le marché électronique du Canada, est un service axé sur le Web qui facilite le commerce, repère les occasions d'affaires au pays et à l'étranger et les transmet à des fournisseurs de produits et de services canadiens. SourceCAN et le COAI sont des services complémentaires. En 2002-2003, près de 40 000 utilisateurs ont fait appel à SourceCAN et ont été informés des quelque 1,6 million d'occasions d'affaires qui sont jumelés chaque année. Les marchés obtenus pendant l'exercice grâce à ce service se chiffrent à 80 millions de dollars.</p>

¹L'an dernier, des agents responsables du secteur culturel avaient été affectés aux CCI de Winnipeg et de Montréal.