

La Coalition pour la recherche commerciale est une nouvelle initiative gouvernementale visant à inciter les femmes d'affaires à se tourner vers les marchés d'exportation. Plusieurs ministères et organismes gouvernementaux (MAECI, Portefeuille de l'Industrie, Condition féminine Canada) ainsi que diverses associations du secteur privé y participent activement. La Coalition :

- a fait une étude bibliographique approfondie portant sur les femmes entrepreneures et le commerce;
- a mis sur pied un site Internet s'adressant aux femmes entrepreneures qui s'intéressent à l'exportation et au commerce;
- a établi une base de données sur les femmes qui exportent;
- a organisé avec l'appui du réseau canadien des Centres de commerce international d'Industrie Canada un sommet sur le commerce à l'intention des femmes entrepreneures qui a été tenu à Toronto en mai 1999.

ECI encouragera un plus grand nombre d'entreprises à s'intéresser aux marchés mondiaux et à faire en sorte que leurs produits et leurs services soient prêts à être exportés dans le but de promouvoir la renommée du Canada en tant que fournisseur fiable de produits à valeur ajoutée de qualité supérieure. Nous continuerons d'élargir nos partenariats en vue de rejoindre de nouveaux segments de clientèle et de cerner de nouveaux secteurs ayant un potentiel en matière d'exportation, notamment dans le domaine des technologies en émergence. À cette fin, il faudra procéder à un examen permanent des capacités locales par rapport aux débouchés sur les marchés étrangers.

### 3.3.2 MESURE DU RENDEMENT

*La stratégie de mesure du rendement concernant le renforcement de la capacité d'exportation et la préparation à cet égard est présentée à l'annexe 1.*

## 3.4 DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Le marché international des biens, des services et de l'investissement évolue rapidement et devient plus concurrentiel et plus complexe. Cette conjoncture dynamique comporte à la fois des dangers et des possibilités pour le Canada. S'ajoutent à cela de nouveaux phénomènes tels que l'introduction de l'eurodollar, les préparatifs en vue de faire échec au bogue de l'an 2000 et l'expansion du commerce électronique dans le monde entier. En présence de tous ces courants, les activités de promotion du commerce international doivent faire en sorte que les entreprises canadiennes, qui exportent ou qui cherchent à conclure des alliances stratégiques en

matière d'investissement ou de technologie à l'étranger, obtiennent l'appui requis et aient accès aux services de qualité nécessaires pour exploiter les débouchés de façon compétitive. Il faut notamment conseiller ces entreprises sur la meilleure façon de tirer parti des débouchés et de la libéralisation économique sur les marchés étrangers. Dans ce contexte, le gouvernement fédéral ne peut agir seul et il doit faire preuve de leadership dans ses efforts visant à obtenir la participation des provinces, des associations de gens d'affaires et d'autres partenaires du secteur privé aux fins d'accroître les activités commerciales canadiennes et de stimuler la prospérité économique nationale. Équipe Canada inc possède la structure idéale pour assumer ce rôle.

### 3.4.1 INITIATIVES

#### □ Améliorer les services aux entreprises canadiennes

Équipe Canada inc élargira et enrichira son réseau de diffusion de l'information afin d'en faciliter et d'en améliorer l'accès pour les exportateurs, débutants ou expérimentés. Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), partie intégrante d'Équipe Canada inc, continue d'améliorer ses services à la clientèle. Le COAI communique rapidement aux fournisseurs canadiens qui cherchent souvent à exporter pour la première fois les renseignements sur les marchés et les pistes commerciales touchant l'exportation qu'ont obtenus les agents commerciaux à l'étranger. Le Centre des études de marché continue de produire et de mettre à jour des rapports sur des marchés sectoriels étrangers, qui sont ensuite diffusés sur Internet afin de renseigner les exportateurs canadiens éventuels de biens et de services.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), fournisseur d'assurance et de financement à l'exportation d'Équipe Canada inc, compte aider un plus grand nombre d'exportateurs, appuyer un plus grand volume de transactions commerciales et obtenir un taux de rendement suffisant pour soutenir la croissance dans l'avenir. L'orientation stratégique de la SEE vise à appuyer davantage les efforts du Canada au chapitre de l'exportation en augmentant sa clientèle de PME. À cette fin, la Société élargira son réseau d'intermédiaires et de partenaires et cherchera à établir de nouveaux canaux de distribution. En outre, la SEE compte élaborer une stratégie dynamique pour se faire de plus gros clients. Elle espère que ces mesures lui permettront d'augmenter sa clientèle, d'accroître le degré de satisfaction et de rétention de ses clients. La SEE s'efforcera d'améliorer la gestion interne pour composer avec l'accroissement de la demande et de nouer des relations dans des marchés clés propices aux projets internationaux, dont des projets à risque élevé.