

## LE CONTEXTE MONDIAL

**Comblant les lacunes**

Au cours des cinq dernières années, ECI s'est efforcée de supprimer les lacunes et les chevauchements du **Continuum des services à l'exportation**, grâce à la mise en commun des ressources et des compétences. Le Continuum s'est révélé un outil fort utile pour déterminer les produits susceptibles de combler les lacunes dans les services et pour éliminer les chevauchements de l'offre.

Ainsi, c'est pour combler une lacune qu'en 1998-1999 ECI a mis sur pied les ateliers *Destination : Marchés internationaux* en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT).

Aujourd'hui, des milliers de petites entreprises ont accès à une formation de base sur les enjeux du commerce international grâce à cinq ateliers offerts d'un bout à l'autre du Canada.

Plusieurs chevauchements ont également été éliminés. Ainsi, avant 1998-1999, plusieurs ministères et organismes fédéraux publiaient leurs propres guides sur l'exportation. ECI a su réunir les meilleures caractéristiques de ces ouvrages dans son *Guide pas-à-pas à l'exportation*, qui a été distribué à plus de 92 000 exemplaires aux entreprises et gens d'affaires canadiens. En 1999-2000, ECI a lancé le *Carnet de route pour l'exportation*, qui recense les différents produits et services mis à la disposition des exportateurs – à ce jour, près de 29 000 exemplaires ont été distribués, ainsi que 19 000 versions sur cédérom. D'autres guides ont aussi vu le jour, dont :

*Stratégies marketing pour les foires commerciales internationales, La communication internationale : Préparation d'exposés efficaces et Planifier des voyages d'affaires à l'étranger.* Ces documents et de nombreux autres produits sont aujourd'hui accessibles en ligne.

**Secteurs prioritaires et groupes clients**

En 1997-1998, les membres d'ECI ont convenu de concentrer leurs efforts sur les industries du savoir – secteurs à valeur ajoutée qui contribuent le plus à la prospérité durable du Canada. À l'heure actuelle, les secteurs prioritaires d'ECI sont les suivants :

- aérospatiale et défense;
- agriculture et agroalimentaire;
- bio-industries;
- environnement;
- industrie automobile;
- plastiques;
- produits du bois et autres matériaux de construction;
- produits et services culturels;
- santé;
- services;
- technologies de l'information et des communications;
- technologies et services dans le domaine des ressources naturelles (y compris les sous-secteurs de l'électricité, du matériel d'exploitation minière, et du matériel et des services d'exploitation du pétrole et du gaz).

LAURÉATS DES PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE 2002

**General Motors Defense**

London (Ontario)

General Motors (GM) Defense, un des principaux fabricants de véhicules blindés légers au monde, répond aux besoins de certains des clients militaires les plus exigeants de la planète. L'entreprise, qui a obtenu en 2001 des contrats d'exportation d'une valeur de 4 milliards de dollars et un contrat très important avec l'armée américaine, s'est imposée comme un géant de l'exportation. Le nouveau contrat conjoint d'une valeur de 6 milliards de dollars, qui prévoit la fabrication au Canada de véhicules blindés pour l'armée américaine, constitue le plus important que l'entreprise ait jamais conclu. [www.gm-defense.com](http://www.gm-defense.com)