

ventes mensuelles à l'exportation de 10 milliards depuis le début de l'année.

Programme de promotion efficace

D'autre part, un programme de promotion des exportations mis en œuvre par le ministère des Affaires extérieures a contribué à faire réaliser, à des sociétés canadiennes, des ventes à l'exportation de plus d'un milliard de dollars en 1984-1985. Il vise cette année à obtenir une part encore plus grande des marchés internationaux. En effet, le Programme des projets de promotion (P.P.P.) prépare cette année plus de 375 projets, allant de kiosques nationaux à plus de 155 salons commerciaux étrangers en passant par des visites d'acheteurs étrangers au Canada.

Cette année, le Programme organisera des pavillons canadiens qui permettront d'exposer les produits de plus de 1 000 sociétés canadiennes dans plus de 50 pays. L'an dernier, c'est grâce à nos kiosques érigés sur le site de 190 salons commerciaux internationaux que nos entreprises ont pu décrocher la plus grande partie du milliard de dollars de ventes à l'exportation appuyée par le P.P.P.

On prévoit également que 90 missions et colloques seront organisés à l'étranger, dans le cadre desquels plus de 600 de nos gens d'affaires visiteront 65 pays. Par ailleurs, on s'attend à recevoir environ 1 000 hauts fonctionnaires et acheteurs étrangers de plus de 60 pays.

Le P.P.P. permet bien souvent à nos exportateurs de réaliser des transactions mémorables; d'ailleurs, en moyenne, chaque dollar investi en promotion en rapporte 60 en exportations.

Selon les responsables du secteur commercial, le P.P.P. ainsi qu'un programme complémentaire, le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), offrent des services fondamentaux à toute entreprise qui recherche des débouchés pour son produit.

Ainsi, l'an dernier, le P.D.M.E. avait permis d'inviter des dizaines d'acheteurs

En tête de liste

Principaux produits canadiens exportés en 1984, par ordre d'importance de leur valeur:

(milliards de dollars)

1. Voitures particulières . . .	13,5
2. Moteurs et pièces	10,1
3. Camions	5,7
4. Papier journal	4,7
5. Blé	4,6
6. Pétrole brut	4,3
7. Bois d'œuvre	4,2
8. Gaz naturel	3,9
9. Pâte de bois	3,8
10. Machinerie industrielle . . .	3,2
11. Produits du pétrole, du charbon	3,1
12. Matériel de télécommunication	2,6
13. Moteurs et pièces d'aéronefs	1,9
14. Aluminium et alliages . . .	1,9
15. Charbon	1,8
16. Machines et matériel de bureau	1,8
17. Poisson et produits de la pêche	1,5
18. Produits chimiques organiques	1,3
19. Métaux précieux en alliage	1,2
Total :	112,1

étrangers au Salon canadien de la fourrure, à Montréal. Les chiffres d'affaires réalisés s'élevèrent à 43,4 millions de dollars, les 69 exposants canadiens du salon ayant réussi à vendre pour 32,7 millions de dollars de fourrures aux acheteurs américains, pour 8,1 millions aux acheteurs européens et pour 2,6 millions aux acheteurs japonais.

Les foires commerciales auxquelles participe le Canada cette année couvrent à peu près tous les secteurs imaginables, entre autres le pétrole au large, le transport urbain, les machines agricoles, l'électronique, les articles de sport, les jouets,

la fourrure et les aliments et boissons. Presque tous les domaines où nos sociétés possèdent les compétences nécessaires pour affronter la concurrence mondiale sont ainsi représentés.

Ces activités se concentrent encore sur les marchés des États-Unis et de l'Europe et, dans une moindre mesure, sur ceux du Moyen-Orient et de l'Amérique du Sud. Mais on constate cependant une croissance considérable dans les marchés en bordure du Pacifique, en particulier à Hong Kong et en Chine.

Rôle des universités

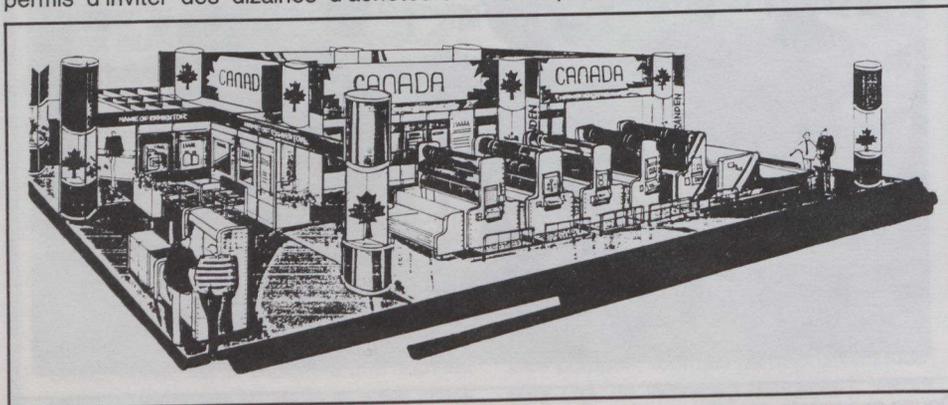
Les universités canadiennes jouent un rôle de plus en plus important dans nos exportations. Établissements d'enseignement, elles sont également au premier plan du développement technologique. Elles occupent une place essentielle pour mieux faire connaître les compétences canadiennes à l'échelle internationale. Les activités de recherche et de développement des collèges et



des universités du Canada ont pris la vedette lors de la Semaine nationale des universités.

Les résultats de ces recherches ont souvent permis à des sociétés canadiennes de percer sur les marchés d'exportation, avec des produits comme les suivants (mis au point par des universités canadiennes) :

- Des renifleurs chimiques, utilisés dans les systèmes de surveillance des cargaisons et aux frontières (université de Toronto).
- Des tuyaux d'acrylique givré pour transporter la lumière, permettant la création de systèmes commerciaux d'éclairage solaire des bureaux (université de Colombie-Britannique).
- Une pile rechargeable, au bisulfite de molybdène, qui reste chargée de huit à dix ans, au lieu de quelques mois pour les piles actuelles au nickel-cadmium (université de Colombie-Britannique).
- Des recherches sur les odeurs dégagées par des insectes nuisibles ont permis de produire une phéromone synthétique contre des insectes nuisibles (université Simon Fraser).
- Du matériel pédagogique pour l'enseignement de la programmation, dont les droits ont été achetés par une importante maison d'édition américaine (université Acadia).
- Des cours de français informatisés pour le secondaire et l'université commercialisés partout dans le monde (universités Western Ontario, Calgary et Guelph).
- Une technique pour déposer de l'or devrait se traduire par des ventes d'un milliard de dollars sur le marché mondial de l'électronique (université Western Ontario).



C'est dans ce kiosque que le Canada a participé cet été aux salons de l'emballage et de l'imprimerie qui se sont tenus simultanément à Singapour.