

l'exportation, tels que celui intitulé Forum pour la formation en commerce extérieur (FFCE).

On songe aussi à élaborer un programme semblable à l'intention des exportateurs de services. Le gouvernement publiera bientôt une trousse multimédia sur la préparation à l'exportation de services, et il y mettra l'accent sur plusieurs marchés bien précis.

Le gouvernement examinera aussi la possibilité d'améliorer les services assurés aux entreprises en établissant un lien de dépendance entre l'ampleur des services offerts à celles-ci et leur degré de préparation à l'exportation. Il pourrait y arriver en adoptant un régime de « filtrage » en vertu duquel il consacrerait surtout ses ressources aux entreprises qui seraient effectivement prêtes à exporter (et qui, partant, auraient de meilleures chances de réussir sur les marchés internationaux).

- **Exportateurs autochtones** — Les entrepreneurs autochtones du Canada ont montré qu'ils sont de plus en plus capables de commercialiser leurs produits et services à l'étranger, notamment dans les secteurs d'ordre culturel tels que l'alimentation, le tourisme, les arts et l'artisanat, la mode et l'enregistrement d'œuvres musicales. Des possibilités existent aussi dans de nombreux domaines non traditionnels : fabrication, industrie forestière, construction, transports, enseignement à distance, etc. Des cabinets d'experts-conseils autochtones ayant réussi à exporter leurs services, ils ont pu aider d'autres entreprises autochtones à pénétrer des marchés en Amérique centrale et dans des pays en développement.

Le gouvernement compte mener diverses activités qui feront connaître les capacités des autochtones au chapitre de l'exportation, et il collaborera avec des sociétés autochtones qui sont prêtes, ou presque, à exporter afin de les aider à accroître leurs ventes à l'étranger. Pour cela :

- il facilitera à ces sociétés l'accès aux programmes existants d'aide aux exportateurs et il améliorera ces programmes lorsque ce sera possible;

- il accordera une attention particulière aux plans de marketing et à la préparation des exportateurs;
- il encouragera la participation d'autochtones aux missions et aux foires commerciales;
- il lancera des projets dans les secteurs où les autochtones excellent (alimentation, tourisme, industries environnementales, et services de consultation).

- **Mise à contribution des associations d'industries** — Afin de promouvoir le secteur en pleine croissance des services aux entreprises, le gouvernement se mettra en rapport avec des associations d'industries et mènera une enquête auprès de leurs membres pour cerner les marchés d'exportation primordiaux de ce secteur et définir leurs besoins en matière de renseignements commerciaux. Il travaillera ensuite avec chaque association pour dresser un plan d'action précis sur les exportations. Parmi les autres projets possibles, citons la mise sur pied, dans les associations, de comités et d'ateliers concernant les exportations, et l'organisation d'autres activités.

- **Financement des exportations** — Bien des PME ayant le potentiel voulu pour exporter n'ont pas accès aux fonds nécessaires, et c'est là un obstacle de taille. Le gouvernement travaillera avec les entreprises et avec les institutions financières canadiennes pour améliorer l'accès qu'ont les PME aux renseignements sur le financement des exportations et aux services d'expansion des exportations (par ex., il encouragera les banques à mieux renseigner et conseiller les exportateurs). Le gouvernement collaborera par ailleurs avec la Société d'expansion des exportations pour définir des moyens novateurs d'accroître les marges de crédit des petits exportateurs et élargir l'accès des PME au financement à moyen terme. En outre, en coopérant avec la Corporation commerciale canadienne et les institutions financières, il cherchera à établir des mécanismes pour aider les PME à obtenir le crédit voulu pour préfinancer leurs exportations.