

potentiel d'exportation sur ces deux marchés régionaux de la plus haute importance pour nos exportateurs. Pendant la période visée, la part canadienne des importations mondiales est passée à 4,2 % et notre rendement commercial a retrouvé ses niveaux de la fin des années 60. La région Asie-Pacifique est devenue notre deuxième marché en importance après celui des États-Unis, en recevant 9,3 % de nos exportations.

La Stratégie prévoyait notamment un redéploiement des ressources commerciales vers ces deux grands marchés. Quatre nouveaux bureaux de commerce ont été ouverts dans la région Asie-Pacifique, et on a doublé le nombre d'employés affectés à Beijing pendant la première année du programme.

Les quatre bureaux de commerce auxiliaires établis aux États-Unis ont généré pour plus de 75 millions de dollars en nouvelles transactions d'exportation découlant d'initiatives appuyées par la Stratégie commerciale canadienne.

Aux États-Unis également, des crédits de la Stratégie ont été utilisés pour mener avec succès le Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers américains, dans le cadre duquel plus de 1 500 nouveaux exportateurs potentiels ont déployé leurs premiers efforts pour réaliser des ventes aux États-Unis. Plus de 120 nouvelles activités de promotion du commerce ont été menées aux États-Unis avec des crédits de la Stratégie.

De nombreuses autres activités de développement des marchés ont été entreprises dans la région Asie-Pacifique et aux États-Unis avec des crédits de la Stratégie. Elles comprennent des colloques spécialisés à l'intention des exportateurs canadiens, des études de marché et la mise au point de systèmes de gestion pour que les informations commerciales vitales au Canada et à l'étranger, soient plus facilement disponibles. Pour attirer de nouveaux investissements étrangers, des conseillers en investissement recrutés dans le secteur privé ont été affectés aux missions du Canada à Bonn, Hong Kong, Londres, Los Angeles, New York, Paris et Tokyo. Des agents de développement technologique ont été nommés à Atlanta, Bonn, Boston, Londres, Orlando, Santa Clara, Stockholm et Tokyo pour faire en sorte que les sociétés canadiennes puissent accéder plus facilement aux nouveaux développements dans ces grands centres mondiaux de la technologie.

Planification de la promotion des exportations et de l'investissement

Un système sophistiqué de gestion informatisée pour la planification et l'évaluation du programme commercial a été élaboré pendant l'année et lancé en octobre 1986. Le système détermine les priorités commerciales de chaque mission à l'étranger, fournit de l'information détaillée sur les secteurs et les marchés, et permet de choisir des débouchés par région et par secteur.

Quatre-vingt-seize missions diplomatiques œuvrant dans quelque 120 marchés ont participé à la première année de mise en œuvre du programme. Les données tirées des nouveaux plans soumis par nos délégués commerciaux à l'étranger ont été publiées et mises à la disposition des ministères, des provinces et des associations professionnelles nationales qui s'intéressent au

commerce international. Le programme a permis au Ministère de tenir de meilleures consultations annuelles avec ses clients. Les discussions ont davantage porté sur des questions intéressantes particulièrement des groupes et organismes canadiens, malgré la grande diversité de leurs points de vue sur les questions internationales relatives au commerce et à l'investissement.

Le système de planification est appuyé par un nouveau système de suivi des résultats commerciaux permettant d'évaluer la mise en application des plans des missions. Ce système a trois grandes fonctions, entre autres mesurer la charge de travail, déterminer les progrès et communiquer les résultats obtenus. L'année financière en question a été la première année complète de mise en exploitation de ce système de suivi. Des rapports trimestriels ont été produits pour aider les gestionnaires du Ministère à évaluer les activités des missions à l'étranger.

WIN Exports

En 1986, la Section des exportations WIN a été mise en place pour exploiter un certain nombre de systèmes d'information de gestion en matière de commerce. On tente actuellement de relier ces systèmes informatisés afin d'améliorer la qualité et l'efficacité de l'exécution des programmes des missions à l'étranger et des bureaux régionaux d'un bout à l'autre du Canada ainsi qu'à l'Administration centrale.

WIN Exports est le système le plus important dans ce domaine : déjà exploité sur quatre réseaux locaux de micro-ordinateurs de l'Administration centrale et dix réseaux du même genre aux États-Unis, le système devrait desservir les missions clés de la région Asie-Pacifique en 1987, et le reste du monde d'ici 1990. Le système WIN Exports constitue un grand répertoire informatisé de repérage comprenant une liste de 16 000 fournisseurs canadiens, une mémoire collective de contacts établis dans le secteur et des installations de traitement automatisé des données.

Par ailleurs, le mini-ordinateur interne utilisé par la nouvelle direction sert d'ordinateur principal au Système de planification et de suivi pour la promotion des exportations et des investissements, à une base de données sur les activités commerciales fédérales et provinciales et à une partie du système administratif du PDME. Le reste du système PDME est géré à l'Administration centrale du MEIR, pour le compte du Ministère.

Maisons de commerce et commerce de contrepartie

Tout en informant les secteurs public et privé du rôle et de la fonction des maisons de commerce, la Direction des maisons de commerce et du commerce de contrepartie continue de jouer un rôle important dans le développement du secteur des maisons de commerce au Canada. Cet objectif a été atteint par la préparation de publications et l'élaboration d'une série de colloques dans l'ensemble du Canada en coopération avec le Conseil des maisons de commerce canadiennes, qui a également reçu un appui direct. La dernière initiative entreprise est une recherche sur l'utilisation d'agents de fabricants aux États-Unis : on s'attend à ce qu'en résulte une nouvelle publication destinée à aider les exportateurs sur le marché américain.