

3. Élargir la gamme de produits

Pour continuer de satisfaire les besoins de nos clients, nous devons concevoir des services gouvernementaux qui répondent mieux aux besoins des entreprises exportatrices à base de connaissances ou de technologie, lesquelles sont de plus en plus sur le point de se lancer sur la scène mondiale. La composition des exportations est en train de passer des biens aux services et des produits primaires aux produits à valeur ajoutée.

4. Exporter au-delà des États-Unis

Nous devrions reproduire les succès remportés sur les marchés américains en augmentant la part des nouveaux marchés en forte croissance que détient le Canada et en contribuant au développement des secteurs à forte croissance, des produits de valeur supérieure et des entreprises prêtes à exporter. D'énormes possibilités s'offrent à nous sur les marchés de l'Asie et de l'Amérique latine.

5. Accroître notre part des investissements mondiaux

Le Canada devrait s'emparer d'une plus grande part de l'IDE, en particulier des investissements à destination de la région de l'ALENA. Le Canada recueille une part du marché de l'IDE moins grande que ses concurrents, même si une étude récente de KPMG souligne qu'il est plus avantageux d'y investir qu'en Europe et aux États-Unis sur le plan des coûts.

6. Exploiter le potentiel des missions d'Équipe Canada

Les missions d'Équipe Canada se sont révélées un moyen populaire et efficace d'améliorer l'accès aux marchés mondiaux qui croissent le plus rapidement. Nous devrions nous appuyer sur ces succès et envisager l'exploitation de leur plein potentiel de façon large et stratégique.

Macro-indicateurs de base destinés à mesurer le rendement du Canada sur le plan de la PCI

	1997	Variation annuelle (%)
Exportations de biens et services	343 (milliards de \$)	8,6 (nominale)
Exportations (aux É.-U.)	268 (milliards de \$)	10
Exportations (ailleurs qu'aux É.-U.)	74,7 (milliards de \$)	0,9
Balance commerciale (biens)	23,4 (milliards de \$)	(42,9)
Balance des paiements courants	(17) (milliards de \$)	(547,4)
Nbre total d'exportateurs	88 897 (1996)	
Nbre de petits exportateurs (Ventes < 500 000 \$)	75 967 (1996)	4,1
Nbre d'exportateurs « actifs »	6 378 (1995)	
IDE	191,8 (milliards de \$)	8,5

Source : Statistique Canada (1998)

Tableau 1

1.3 Une fiche de rendement pour le Canada

Le gouvernement relèvera ces défis en concentrant ses activités sur quatre domaines clés :

- *l'accès aux marchés* — maintenir et améliorer un accès aux marchés sûr;
- *la capacité d'exportation et la préparation à cet égard* — rendre les industries et les entreprises compétitives sur la scène internationale et tournées vers l'exportation;
- *le développement des marchés internationaux* — accroître les exportations de biens et de services;
- *l'investissement* — accroître l'investissement dans les entreprises.

De plus, nous mesurerons notre rendement en le comparant à des indicateurs macro-économiques afin d'évaluer notre position par rapport à d'autres pays industrialisés. Le tableau de cette page présente le rendement international récent des entreprises du Canada; celui-ci servira de base aux comparaisons futures.

Nos indicateurs de base comprendront également les rapports et analyses qui suivent :

- *Rapport sur le commerce et l'investissement* : cette analyse semestrielle présentera les tendances du rendement des échanges commerciaux et des investissements du Canada par rapport aux pays du G-7 et à ceux de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) relativement aux marchés et aux secteurs prioritaires et en croissance;
- *analyses des secteurs prioritaires* : comparaisons internationales, d'une année à l'autre et d'un secteur à l'autre;
- *numéro spécial de MICRO (bulletin de recherche micro-économique d'Industrie Canada)* : principaux résultats du Rapport sur le commerce et l'investissement;
- *Rapport annuel sur les indicateurs de rendement macro-économiques agrégés* : les indicateurs feront l'objet d'un suivi trimestriel.

1.4 La notion d'Équipe Canada

La situation antérieure

Au cours des premières années de la décennie, lorsque les gouvernements au Canada avaient d'importantes difficultés financières à surmonter, il fallait de nouvelles stratégies pour améliorer les programmes et les activités de promotion du commerce international (PCI) dans l'ensemble de l'administration publique et pour rationaliser la base de ressources affectées à la PCI, tout en rendant les efforts de PCI plus efficaces pour répondre aux besoins et aux demandes du milieu des affaires. L.R. (Red) Wilson a été invité à prendre la direction d'un groupe du secteur privé et à présenter une perspective collective sur le type d'aide à la PCI dont les entreprises canadiennes avaient besoin de la part de l'État. On a demandé au groupe de se pencher sur l'appui existant, entre autres sur les