


Capacité d'exportation et préparation à l'exportation (suite)

Objectif stratégique : accroître le nombre d'exportateurs actifs au Canada.

Objectifs	Réalisations
Assurer une formation sur l'exportation aux clients qui se préparent à mondialiser leurs activités	<p>Les membres d'ECI ont donné quelque 1 023 ateliers Destination : marchés internationaux, séminaires et autres activités à plus de 28 000 clients partout au Canada.</p> <p>Les membres d'ECI ont facilité l'avancement de plus de 2 900 entreprises canadiennes au statut d'« entreprise prête à exporter » et de 785 autres au statut d'« exportateur actif ».</p>

Développement du marché international

Objectif stratégique : accroître la compétitivité du Canada dans des secteurs et des marchés spécifiques partout dans le monde.

<p>Fournir des renseignements, des conseils et un soutien sur les marchés</p> 	<p>Présents au Canada et à l'étranger, les membres d'ECI ont produit des centaines d'études sectorielles, ce qui constitue pour les entreprises canadiennes une mine de renseignements sur des projets financés par des institutions financières internationales, sur les marchés, sur les débouchés, sur le jumelage de soumissions et sur la compétitivité.</p> <p>Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), initiative des partenaires d'ECI, assure un service de jumelage des acheteurs étrangers et des entreprises canadiennes. De concert avec les agents de commerce du Canada en poste à l'étranger, le COAI fournit des pistes aux entreprises canadiennes, dont bon nombre débouchent sur des ventes à l'exportation, des marchés potentiels, de nouveaux partenariats, de nouvelles sources d'approvisionnement et même de nouveaux produits. Jusqu'à présent, le COAI a répondu à 13 500 demandes de renseignements sur des pistes commerciales provenant de 142 missions canadiennes établies dans le monde entier et est entré en relation avec 21 000 entreprises de partout au Canada. Le COAI a également contribué à inscrire plus de 500 entreprises dans la base de données WIN Exports.</p>
Aider davantage d'entreprises canadiennes à repérer et à saisir rapidement les possibilités offertes sur les marchés extérieurs	<p>En poste dans plus de 130 missions à l'étranger et en divers endroits au Canada, les membres d'ECI ont appuyé des dizaines de missions d'acheteurs envoyées au Canada par de nombreux pays, cherché des personnes-ressources clés au nom de centaines de clients canadiens, et prodigué des conseils à des entreprises canadiennes sur des secteurs et marchés spécifiques et sur les problèmes auxquels elles se heurtent. Des enquêtes menées auprès de la clientèle d'ECI indiquent que 80 % des exportateurs canadiens sont grandement satisfaits de ces services. La plupart des clients sondés régulièrement utilisent les services de recherche sur les perspectives de marché et sur les personnes-ressources clés.</p>
Favoriser la participation des entreprises canadiennes à des missions, foires et autres activités commerciales	<p>Par l'intermédiaire des Équipes sectorielles commerciales Canada et du Service des délégués commerciaux à l'étranger, ECI a prêté assistance à plus de 4 800 entreprises canadiennes à l'occasion de quelque 556 missions, foires commerciales, séminaires et ateliers. Voici, par secteur prioritaire, certaines des réalisations importantes obtenues.</p>