

- En 1998, Industrie Canada et ses partenaires ont perfectionné et revitalisé les équipes sectorielles nationales pour qu'elles se concentrent sur les 12 **secteurs commerciaux d'Équipe Canada (SCEC)** hautement performants. Par l'entremise de ces SCEC, le gouvernement et l'industrie ont travaillé de concert avec les postes à l'étranger pour concevoir et mettre sur pied des centaines d'activités de promotion du commerce dans les marchés clés pour le Canada.
- Entamant leur quatrième année d'activité, les **réseaux commerciaux régionaux** s'occupent de normaliser la livraison de services dans le domaine du commerce et des exportations en établissant des liens à l'échelle locale entre les ministères et les organismes fédéraux, d'une part, et le secteur privé d'autre part. Le travail de ces réseaux est basé sur des plans triennaux. Cette année, l'une de leurs réalisations les plus notables a été d'établir un consensus fédéral/provincial sur l'élaboration d'un cadre national portant sur cinq grands secteurs de services : l'information générale, le perfectionnement des compétences, l'orientation en matière d'exportations, la pénétration de marchés et le financement du commerce.
- Depuis janvier 1998, le **Forum pour la formation en commerce international (FFCI)** a octroyé à 40 personnes la seule certification professionnelle en commerce international, celle de Professionnel agréé en commerce international (P.A.C.I.); le Forum a converti son programme de base de formation en commerce international, formation FFCI, de manière à ce qu'on puisse y avoir accès en ligne et, depuis 1992, il a formé plus de 4 500 personnes dans le domaine du commerce international.

Cibler les services nationaux d'Équipe Canada inc

- **Les centres du commerce international (CCI)** établis dans tout le pays ont joué un rôle clé pour établir des réseaux commerciaux régionaux pour le développement de produits et de services. Les CCI ont travaillé de concert avec les bureaux canadiens à l'étranger pour parrainer 72 missions étrangères et à l'étranger et ont ciblé des PME en participant à des « foires info » fédérales. Les bureaux régionaux ont facilité 71 missions de promotion d'ambassadeurs et de délégués commerciaux et ont organisé une vaste gamme de missions de nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) — en tout 55 missions auxquelles ont participé plus de 360 entreprises.
- Équipe Canada inc a continué de perfectionner les outils d'accès aux services offerts aux exportateurs :

ExportSource (<http://exportsource.gc.ca>) — il s'agit du produit Internet d'Équipe Canada inc qui constitue le point central des programmes fédéraux en ligne pour la promotion du commerce international. En 1998, le site ExportSource, dont les liens sont désormais accessibles à 20 CCI partenaires fédéraux, a renforcé ses capacités de recherche et a reçu plus de 190 000 visiteurs l'an passé.

- **Le numéro national 1 888 811-1119**, offert par les 12 centres de services aux entreprises canadiennes, permet aux demandeurs de rejoindre le Service d'information sur les exportations d'Équipe Canada inc ainsi que d'autres fournisseurs de services de commerce international affiliés à Équipe Canada inc dans tout le pays. Le numéro national sans frais a reçu 9 700 appels en 1998. De plus, le service 1 888 a commencé à aiguiller les exportateurs transmis par des