

**Perfectionnement des compétences :** Les entreprises qui s'intéressent à l'exportation doivent d'abord acquérir les connaissances et les compétences nécessaires; c'est là une première étape importante. Les services essentiels qui leur sont offerts sont les suivants : guides de préparation à l'exportation, formation axée sur les compétences en exportation, préparation au marché des États-Unis et préparation à d'autres marchés.

De concert avec Équipe Canada inc, le Forum pour la formation en commerce international (FITT) offre les séminaires intitulés Horizon : le monde qui visent à accroître la sensibilisation à l'exportation des PME qui exportent déjà ou qui envisagent de le faire, de même que leurs compétences et leurs connaissances en la matière. Les ateliers de trois heures, qui sont offerts à l'échelle locale par l'intermédiaire des Réseaux commerciaux régionaux, portent sur l'introduction au commerce international, aux études de marché et au marketing international.

**Conseils en matière d'exportation :** Les services offerts ont trait à l'évaluation de l'état de préparation à l'exportation, à la préparation d'un plan d'exportation et au repérage et au choix de marchés cibles. Parmi les services essentiels fournis, citons l'évaluation de l'état de préparation ainsi que l'élaboration et la mise en œuvre du plan d'exportation.

**Soutien à l'entrée sur le marché :** Ces services de soutien ont pour objet d'aider les entreprises prêtes à exporter à obtenir les renseignements requis pour prendre des décisions judicieuses concernant l'entrée sur les marchés, la participation aux foires et aux missions commerciales ainsi que les partenariats.

**Financement des transactions commerciales :** Le financement à l'exportation, sous forme d'aide au développement de marchés, de fonds de roulement ainsi que de financement et d'assurance aux acheteurs étrangers, est disponible auprès de membres d'ECI, notamment la Société pour l'expansion des exportations, la Corporation commerciale canadienne, les organismes fédéraux de développement régional (Agence de promotion économique du Canada atlantique, Développement économique Canada pour les régions du Québec et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada) ainsi que la Banque de développement du Canada.

Ces services sont conçus pour doter les clients des compétences et de l'information nécessaires pour s'implanter sur certains marchés. (Des exemples précis se trouvent à l'annexe 2.)

## □ à redonner du dynamisme aux Centres de commerce international

Les Centres de commerce international (CCI) d'Industrie Canada jouent un rôle déterminant dans les régions lorsqu'il s'agit d'aider les entreprises prêtes à exporter à pénétrer les marchés internationaux. Dans le contexte de l'analyse fédérale-provinciale des services destinés aux exportateurs, les CCI ont entrepris une initiative importante visant à redéfinir leurs services essentiels et améliorés et à concentrer leurs efforts dans les domaines présentant le plus d'intérêt aux yeux de leurs clients. Guidés par le slogan *Une nouvelle façon de servir les entreprises au Canada et à l'étranger*, les CCI essaient de s'entendre avec leurs partenaires régionaux et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur un ensemble commun de services essentiels. De plus, on établira des normes nationales qui seront mises en œuvre partout au pays pour garantir l'uniformité et la qualité des services.

## □ à élargir et à diversifier la base d'exportation

Les initiatives visant à élargir et à diversifier la base d'exportation consistent, entre autres, à mettre des documents et du matériel de formation à la disposition des membres des associations industrielles et d'autres organisations, à tirer parti de la diversité ethnoculturelle du Canada pour créer un avantage concurrentiel et à encourager les alliances stratégiques pour l'obtention de contrats internationaux, par exemple, des projets d'immobilisations extra-territoriaux et des projets menés par les institutions financières internationales. Au moyen de mécanismes comme la Coalition canadienne de réseaux d'entreprises et le Programme de réseaux d'entreprises de la Chambre de Commerce du Canada, les associations industrielles peuvent contribuer davantage à former de telles alliances et à déterminer des réseaux d'entreprises éventuels.

Entreprise autochtone Canada (EAC) accorde une importance primordiale au commerce international. À la faveur de son initiative d'expansion du commerce et des marchés autochtones, EAC continuera de faire connaître les exportateurs et les entreprises autochtones en expansion, de les mettre en rapport avec les partenaires d'Équipe Canada inc et de travailler directement avec eux sur divers projets visant à renforcer leurs capacités. EAC est un partenaire clé des ministères des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), des Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) ainsi que de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire (AAC) dans l'élaboration d'une stratégie commerciale autochtone qui mettra sur les succès d'EAC. Cette stratégie offrira un soutien complet aux entreprises de tous les secteurs et à tous les stades du cycle de développement des exportations.