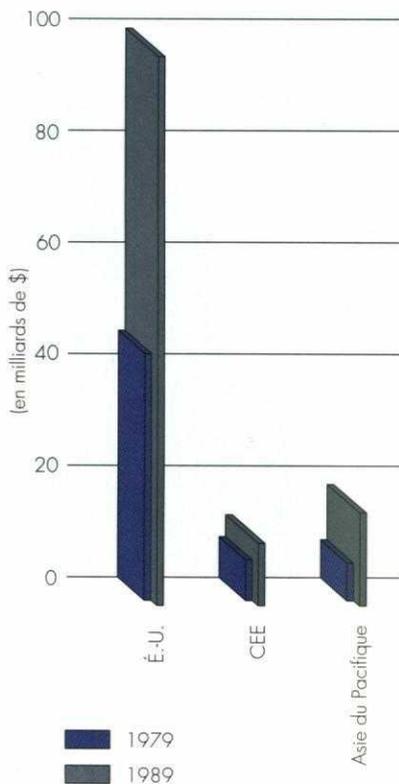


EXPORTATIONS DU CANADA VERS LES TROIS RÉGIONS PILIERS



«La taille modeste de notre marché intérieur, nos besoins en capitaux et l'importance d'un accès permanent aux technologies nouvelles ne laissent au Canada d'autre choix que de s'ouvrir sur le monde.»

Le très honorable Joe Clark

gouvernements des provinces, les associations industrielles sectorielles et les directions sectorielles d'AECEC.

La participation aux expositions commerciales va de petits stands d'information aux grands stands nationaux réunissant 100 exposants canadiens. Le type d'exposition varie des grandes manifestations nationales annuelles jusqu'aux petites foires régionales et aux expositions canadiennes en solo organisées entièrement par nos bureaux. (Voir la liste des grandes manifestations dans la pochette de couverture.)

PROGRAMME D'AIDE AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS VERS LES ÉTATS FRONTALIERS (NEEF)

En collaboration avec les ministères provinciaux du Commerce, le NEEF fait connaître à un groupe d'entreprises non exportatrices la possibilité de faire des affaires aux États-Unis. De petits groupes d'hommes et de femmes d'affaires se rendent au bureau commercial canadien le plus proche, aux États-Unis, pour suivre un programme intensif de deux jours démystifiant les modalités de dédouanement américaines, les exigences d'immigration et les questions financières et juridiques liées à la pratique des affaires aux États-Unis.

Ils rencontrent en outre des agents et distributeurs des fabricants américains, afin d'en savoir davantage sur les pratiques commerciales aux États-Unis. Quelque 5 000 nouvelles entreprises potentiellement candidates à l'exportation se sont déjà familiarisées avec le marché américain grâce au NEEF et il reste de vastes ressources non encore sollicitées. Cinquante pour cent des participants aux missions du NEEF finissent par exporter.

PROGRAMME D'AIDE AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS VERS LE SUD DES ÉTATS-UNIS (NEXUS)

Le programme NEXUS a été créé pour amener les entrepreneurs ayant réussi le NEEF et les entreprises dont l'expérience se limite à faire des affaires avec les États frontaliers vers les États du sud-est et du sud-ouest, habituellement à une mission ou bureau commercial déterminé ou à une foire commerciale choisie. Là, ils bénéficient d'une séance d'information donnée par les agents commerciaux de la mission, qui organisent, au besoin, un calendrier de rencontres avec les agents des fabricants, les distributeurs et les acheteurs. En 1989-1990, dix-huit missions ont été organisées dans le cadre du programme NEXUS, auxquelles 250 sociétés ont participé. Il en a résulté des ventes directes pour une valeur de 100 millions de dollars.

BUREAUX COMMERCIAUX SATELLITES

Le pays voisin se compose d'environ six à sept marchés régionaux immenses, mais distincts, chacun ayant ses caractéristiques propres. Pour garantir une plus large pénétration du marché et tirer parti des nouveaux débouchés commerciaux dans les grandes régions métropolitaines, nous avons introduit le concept des bureaux commerciaux satellites. Chaque bureau satellite relève directement d'un consulat principal ou d'un consulat général. Nous avons ouvert cinq nouveaux bureaux en 1989 : San Diego, San Juan, Princeton, Denver et Miami. Ainsi, nous avons dans l'ensemble des États-Unis 27 bureaux commer-