

LE PLAN DE PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU CANADA (PPCE):

Offert à la mission la plus près de chez vous!

PAR Brian
Creamer

Pour la
première
fois, le PPCE
sera
directement
lié aux
décisions
concernant
l'affectation
des
ressources.

Chaque année, les agents commerciaux affectés à l'étranger jouent un rôle crucial dans l'élaboration du Plan de promotion du commerce extérieur (PPCE) du Canada. Cette année, votre apport sera plus important que jamais car, pour la première fois, le PPCE sera directement lié aux décisions concernant l'affectation des ressources. Vous devrez donc veiller à ce que les nouveaux débouchés importants répertoriés dans votre région occupent la place qui leur revient dans les stratégies sectorielles du plan. Vous devrez également veiller à ce que les propositions de votre mission reçoivent toute l'attention voulue lorsque l'on décidera quelles activités financer dans le cadre du processus d'examen du PPCE.

Avant de vous expliquer comment procéder, voici un bref aperçu du PPCE.

Qu'est-ce que le PPCE?

Il est essentiellement le processus qui permet au gouvernement d'élaborer et de coordonner ses stratégies, ses priorités et ses activités de promotion du commerce international – touchant à la fois l'expansion des échanges commerciaux et la politique commerciale. Ce processus fonctionne sur la base d'un partenariat entre 18 ministères fédéraux, les provinces et le secteur privé. Il permet de réduire les chevauchements et les doublons, et donne à l'industrie les moyens d'avoir une influence directe sur les stratégies et les activités gouvernementales de promotion du commerce international.

Les résultats du processus de consultation du PPCE publiés chaque année rendent compte du consensus gouvernement-industrie sur les priorités à adopter pour accroître le commerce international. Toutes les missions reçoivent des exemplaires du PPCE, qui consiste en :

- un aperçu des principaux objectifs de gouvernement sur le plan de la politique commerciale et de la promotion du commerce international, ainsi que des débouchés, des défis et des priorités par région;
- une série de 23 stratégies sectorielles précisant comment le gouvernement collaborera avec l'industrie pour tirer parti des

possibilités offertes à l'échelle mondiale en matière de commerce, de technologie et d'investissement; et

- des listes d'activités internationales particulières que le gouvernement entend par-rainer et appuyer dans chacun des secteurs.

Le principal point de distribution du PPCE est l'InfoCentre, qui a envoyé l'an dernier partout au Canada ainsi qu'à l'étranger plus de 85 000 sections du PPCE, destinées, dans la plupart des cas, à l'industrie. Le PPCE de 1995-1996 sera sans doute encore plus en demande, car toutes les provinces participent maintenant au processus et parce que le secteur privé y contribue beaucoup plus.

Que peuvent faire les missions?

Toutes les missions ont maintenant reçu la série complète des documents formant le PPCE de 1995-1996. Prenez le temps de passer en revue l'aperçu et les stratégies sectorielles qui présentent un intérêt particulier pour votre mission. Les débouchés et les priorités clés touchant votre territoire sont-ils adéquatement représentés? S'ils ne le sont pas, communiquez avec les personnes-ressources concernées pour leur faire valoir votre point de vue. Votre opinion pourra ainsi être prise en considération pendant le processus de consultation relatif au PPCE de 1996-1997, qui est sur le point de commencer.

Vous aurez en outre l'occasion de commenter plus officiellement et plus en détail les plans et les stratégies de promotion du commerce extérieur dans le cadre de l'exercice de planification de la mission de 1996-1997. La lettre d'appel comportera des instructions sur le nouveau système de suivi des résultats commerciaux et de planification, ainsi qu'une explication des liens qui l'uniront au PPCE. Toutefois, en participant au processus de consultation, vous communiquerez de façon continue avec les responsables de vos secteurs d'intérêt au Canada, ce qui vous aidera à faire en sorte que vos priorités bénéficient de toute l'attention et de toutes les ressources nécessaires.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le groupe de travail sur le PPCE au 944-ITBP (944-4827).

Brian Creamer fait partie de la Direction de la planification et de la coordination du commerce (TOC).