

BILAN DÉTAILLÉ DE L'EXERCICE ET PLANS D'AVENIR

Capacité d'exportation et état de préparation

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

Priorité stratégique	Réalizations en 2002-2003
<p>Faciliter l'accès des entreprises à une gamme parfaitement intégrée de services commerciaux offerts par le gouvernement du Canada</p>	<p>Les efforts déployés par ECI en 2002-2003 pour élargir son réseau et promouvoir ses produits et services lui ont permis d'atteindre des milliers de nouveaux clients d'un bout à l'autre du Canada. Son site Web, ExportSource.ca, a reçu en moyenne 27 000 visites par mois, soit une hausse de plus de 25 p. 100 pour la troisième année consécutive. Depuis cette année, les clients d'ECI peuvent s'adresser directement à un spécialiste de l'exportation pour obtenir des conseils et de l'information, grâce au nouveau service vocal en ligne – Consultez-nous! Avec 15 353 appels, le numéro sans frais 1 888 du Service d'information sur l'exportation enregistre un léger recul pour la troisième année consécutive, imputable en partie à une préférence de plus en plus marquée pour les services en ligne.</p> <p>ECI regroupe aujourd'hui 667 organismes. L'ajout de 117 nouveaux partenaires fournisseurs de services a élargi le réseau qui comptait déjà 350 partenaires rattachés aux Centres de services aux entreprises du Canada, 140 ambassades et missions à l'étranger, 12 Centres de commerce international (CCI), 12 Réseaux commerciaux régionaux, 13 Équipes sectorielles commerciales Canada ainsi qu'une quarantaine d'organismes animant les ateliers <i>Destination : Marchés internationaux</i>. La nouvelle initiative d'ECI relative aux partenariats est à l'origine de cet essor.</p>
<p>Produire à l'intention des entreprises canadiennes une information pertinente et utile sur l'exportation</p>	<p>ECI diffuse en ligne tous ses produits et outils d'information dans le site ExportSource.ca. Un de ses produits les plus populaires, <i>Une approche mondiale</i>, outil de préparation à l'exportation, a fait l'objet de 26 000 demandes en ligne. Le <i>Guide pas-à-pas à l'exportation</i> et le <i>Carnet de route pour l'exportation</i> et des dizaines de rapports sur les pays étrangers ont également été très demandés.</p> <p>La revue trimestrielle d'Exportation et développement Canada, <i>Exportateurs avertis</i>, est envoyée à 27 000 abonnés et plus de 10 000 exemplaires ont été distribués à l'occasion de missions et de foires commerciales. <i>CanadExport</i>, la publication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), a fait paraître 21 numéros ordinaires et 13 numéros spéciaux renfermant un supplément. Les articles ont été affichés sur Internet et envoyés électroniquement à 8 500 abonnés. En outre, le Ministère a distribué un million d'exemplaires imprimés (soit environ 52 000 par numéro).</p> <p>Statistique Canada a publié les dernières données du Registre des exportateurs canadiens (1993-2001), mettant ainsi à jour les renseignements sur les exportateurs canadiens.</p> <p>Les membres d'ECI donnent chaque année, individuellement et collectivement, des centaines de séminaires, d'ateliers et d'activités de formation aux entreprises canadiennes qui se préparent ou songent à exporter.</p> <p>Par exemple, les CCI ont assuré des services à près de 31 800 clients aux quatre coins du pays, donné quelque 863 séminaires/ateliers et appuyé plus de 340 missions commerciales. D'après les enquêtes effectuées auprès des clients, 62 p. 100 des participants ont continué d'étudier le marché ou le sujet abordé lors ces activités et 51 p. 100 ont adapté leur stratégie d'exportation en fonction des renseignements qu'ils en ont retirés.</p> <p>Plus de 1 400 chefs d'entreprise ont assisté aux ateliers de formation <i>Destination : Marchés internationaux</i>, donnés par les partenaires d'ECI en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international. Plus de 90 p. 100 des participants estimaient que l'information présentée s'appliquait bien ou très bien à leurs travaux.</p>

