

Missions commerciales d'Équipe Canada

- Tournant décisif de l'approche canadienne du développement du commerce international, les missions commerciales d'Équipe Canada montrent ce que les administrations publiques et le secteur privé peuvent accomplir lorsqu'ils conjuguent leurs efforts.
- Ces missions, fruit des efforts du premier ministre canadien, des dirigeants des autres gouvernements et des gens d'affaires, visent à promouvoir les biens et les services à l'étranger. Elles sont formées d'exportateurs, de jeunes entrepreneurs et de doyens d'université, ainsi que de promoteurs des arts, de la culture et du tourisme. En 1997, les jeunes s'y sont joints pour la première fois.
- Les missions d'Équipe Canada annoncent clairement aux partenaires éventuels du Canada que ce dernier tient à faire des affaires avec eux. Elles permettent d'accroître le prestige et la crédibilité du Canada, tout en aidant les nouveaux exportateurs, en particulier les petites et moyennes entreprises, à se tailler une place sur des marchés en développement rapide où se livre une concurrence acharnée.
- Le premier ministre a dirigé en Asie trois missions commerciales d'Équipe Canada, dont la première s'est déroulée en Chine (novembre 1994), la deuxième en Inde, au Pakistan, en Indonésie et en Malaisie (janvier 1996), et la troisième en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande (janvier 1997). Le premier ministre a aussi dirigé une mission importante en Argentine, au Chili et au Brésil (janvier 1995).
- Les missions d'Équipe Canada demeureront un volet important des efforts déployés par le pays en matière de développement du commerce extérieur. Essentielles à l'économie canadienne, les exportations représentent actuellement près de 40 p. 100 du produit intérieur brut du pays.

Faits saillants à ce jour

- Les missions d'Équipe Canada ont permis à plus de 1 000 entreprises d'un bout à l'autre du pays d'entrer en contact avec des dirigeants des secteurs public et privé dans des marchés en plein essor.
- Pendant ces missions, des entreprises canadiennes ont conclu près de 550 nouveaux marchés, évalués à 22 milliards de dollars. Il s'agit notamment de contrats et d'ententes de principe, tels des protocoles d'entente.