

étalés sur cinq jours. Les secteurs qui seront ciblés en 1999 sont ceux des matières plastiques, du meuble, de l'extraction minière, du pétrole et du gaz, des technologies de l'information et des télécommunications.

- Le **Programme de formation et de consultation des nouveaux exportateurs (NEXPRO)** a été conçu par la Banque de développement du Canada pour venir en aide aux propriétaires et aux dirigeants de petites entreprises qui ne possèdent pas les connaissances et l'expérience nécessaires pour exporter en toute confiance. En 1998-1999, 840 gens d'affaires ont suivi les séances de formation offertes par l'intermédiaire de 22 projets NEXPRO.

5. Expansion des marchés internationaux

Améliorer les programmes et les services à l'intention des exportateurs

- La **Société pour l'expansion des exportations (SEE)** est la seule institution financière canadienne qui soit exclusivement dédiée au financement des activités d'exportation et à la prestation de services de gestion des risques à l'intention des exportateurs et des investisseurs canadiens. La Société vient en aide à des entreprises canadiennes dont les activités s'étendent à 200 pays. En 1998, plus de 4 100 exportateurs canadiens se sont adressés à la SEE pour obtenir des services de financement et ils ont conclu des ventes et investi des capitaux pour une valeur totale de 34,7 milliards \$, dans 155 pays. Près de 90 p. 100 des clients de la SEE sont des PME.
- La **Corporation commerciale canadienne (CCC)**, agence spécialisée dans la vente à l'exportation, offre aux exportateurs canadiens des conseils et de l'aide leur permettant de conclure des ventes dans les marchés difficiles. Son expertise en matière de contrats est particulièrement utile pour cibler les gouvernements étrangers et les organismes internationaux. En 1997-1998, la CCC a travaillé aux côtés de plus de 1 750 entreprises, dont 75 p. 100 étaient des PME, et a conclu des ventes dont la valeur est estimée à 1,02 milliard \$, dans 48 pays.
- Le **Centre des occasions d'affaires internationales (COAI)** a fourni à d'éventuels fournisseurs de services canadiens le nom de clients potentiels du monde entier. Jusqu'à présent, le Centre a contacté plus de 15 000 entreprises canadiennes, dont environ 75 p. 100 sont des PME. La valeur contractuelle des exportations fructueuses va de 10 000 \$ à plus de 1 million \$. Ces ventes constituent de véritables ouvertures et débouchent souvent sur d'autres exportations.
- En 1998, le **Centre d'études de marché** a réalisé quelque 250 études de marchés sectoriels qui ont permis d'identifier des débouchés précis de produits et de services sur des marchés clés situés outremer.
- **WIN Exports** est la base de données de gestion de la clientèle du Service des délégués commerciaux (SDC) et d'Équipe Canada inc. Depuis 1998, cette base de données est disponible en ligne, ce qui permet aux agents de commerce gouvernementaux du monde entier d'avoir accès en direct aux renseignements les plus récents sur les exportateurs. Pour la première fois, le SDC sera intégralement « réseauté » pour partager ces informations avec toutes les missions et les micromissions. Aujourd'hui, plus de 40 000 exportateurs canadiens sont inscrits à WIN Exports.
- Le **Service d'exportation agroalimentaire (SEA)**, qui est l'aile agroalimentaire d'Équipe