



3.3.2 Mesure du rendement

La stratégie de mesure du rendement concernant le renforcement de la capacité d'exportation et la préparation à cet égard est présentée à l'annexe 1.

3.4 Développement du marché international

Le marché international évolue rapidement et devient plus complexe et plus concurrentiel. Par ailleurs, les activités de promotion du commerce international doivent permettre aux sociétés canadiennes exportatrices ou qui cherchent à conclure des alliances stratégiques en matière d'investissement ou de technologie à l'étranger de bénéficier du soutien dont elles ont besoin pour tirer parti des débouchés. Le gouvernement fédéral ne peut pas et ne devrait pas agir seul dans ce contexte. Il doit plutôt jouer un rôle de chef de file en amenant les provinces, les associations de gens d'affaires et d'autres partenaires du secteur privé à atteindre l'objectif d'accroître les activités économiques au Canada. Équipe Canada inc constitue la structure idéale pour jouer ce rôle.

3.4.1 Initiatives

Élargir le réseau d'Équipe Canada

Équipe Canada inc mise sur l'esprit de partenariat qui a été la clé du succès des missions d'Équipe Canada. Ce n'est ni un ministère ni une société d'État au sens traditionnel du terme. Il s'agit plutôt d'un organisme « virtuel » qui offre un guichet unique pour toutes les activités de promotion du commerce international du gouvernement. Par le biais d'Équipe Canada inc, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada offrent des services et une aide aux entreprises canadiennes.

Dans les prochains mois, Équipe Canada inc élargira ses cadres au-delà des trois principaux ministères chargés de la promotion du commerce international en recrutant d'autres fournisseurs de services de promotion du commerce international comme :

- les organismes affiliés et les partenaires de portefeuille (p. ex. la Société pour l'expansion des exportations, les organismes de développement régional et la Commission canadienne des grains);
- d'autres ministères fédéraux (Patrimoine canadien, Revenu Canada, Ressources naturelles, etc.);
- des ministères provinciaux.

On encouragera les nouvelles recrues à se joindre au site Web *ExportSource*, à se raccorder au numéro national 1-888-811-1119 et à utiliser le logo d'Équipe Canada inc.

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

Équipe Canada inc étendra et élargira son réseau de diffusion de l'information pour en améliorer et en faciliter l'accès aux exportateurs, nouveaux ou expérimentés :

- ▲ Le Centre des occasions d'affaires internationales sera renforcé et intégré à Équipe Canada inc pour distribuer les informations en matière d'exportation recueillies par les missions à l'étranger aux fournisseurs de WIN Exports dans tout le Canada.
- ▲ Des études de marché sectorielles seront produites pour définir des débouchés pour certains produits et services sur des marchés clés d'outre-mer.
- ▲ Dans le cadre du *Programme de sensibilisation à l'exportation* du Service des délégués commerciaux, des agents iront rencontrer des dirigeants d'entreprise dans tout le Canada.
- ▲ *ExportSource*, nouveau site Web qui fournit de l'information sur tous les services d'Équipe Canada inc, sera élargi au-delà des trois principaux ministères de promotion du commerce international.
- ▲ Le numéro 1-888-811-1119, qui permet aux entreprises d'avoir accès immédiatement aux Centres de services aux entreprises d'Industrie Canada, attirera de nouveaux partenaires de l'ensemble du spectre d'Équipe Canada.

Accroître le nombre d'entreprises qui exportent pour la première fois ou qui sont nouvelles sur le marché

Le risque financier que représente l'entrée sur de nouveaux marchés, surtout ceux qui sont éloignés du continent nord-américain, constitue un élément de dissuasion important pour les entreprises canadiennes. Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a été conçu précisément pour pallier à cet élément de dissuasion. Afin d'aider à atteindre l'objectif de doubler le nombre d'exportateurs actifs au Canada, le gouvernement envisage d'autres mesures, dont des programmes nouveaux ou élargis visant les entreprises qui exportent pour la première fois ou qui sont nouvelles sur le marché ainsi que le remaniement du PDME pour l'axer sur les PME.

Par le passé, les programmes de promotion visant à encourager les sociétés canadiennes à pénétrer de nouveaux marchés exigeaient beaucoup de ressources. Il était difficile d'octroyer des crédits importants, même aux programmes ayant fait leurs preuves sur le plan de l'efficacité et de l'impact comme le PDME. Ces dernières années, les crédits accordés au PDME sont tombés de 19,5 à 11,5 millions de dollars.

Parmi les récentes initiatives destinées à accroître le nombre d'exportateurs, mentionnons un programme visant les Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF). On envisage maintenant des mesures pour permettre aux exportateurs vers les États-Unis d'exporter leurs produits vers d'autres marchés.