

Développement des marchés internationaux (suite)

Objectif stratégique : Améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes dans certains secteurs et marchés choisis à l'échelle planétaire

Priorité stratégique	Réalizations en 2002-2003
Financer le développement des marchés	<p>Quelque 647 entreprises canadiennes et une cinquantaine d'associations professionnelles ont obtenu une aide financière de 19,1 millions de dollars au titre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Quelque 3,1 millions de dollars ont été remboursés. Un sondage réalisé en 2002 fait état d'un taux de satisfaction de 92 p. 100 chez les utilisateurs du Programme. Au dire d'environ 74 p. 100 des répondants, en effet, le PDME a rehaussé l'image de leur entreprise et de ses produits et leur a permis d'établir des contacts ou de se créer un réseau et de trouver des distributeurs, des agents ou des acheteurs.</p> <p>Sous l'égide du programme Commerce agroalimentaire, 68 associations sectorielles ont bénéficié d'une aide de 15,7 millions de dollars à l'appui du développement des marchés internationaux des produits agricoles, de l'alimentation, des boissons et des produits de la mer.</p> <p>Le Programme canadien d'exportation des produits du bois est déjà bien connu au sein des 13 organismes nationaux et 20 organismes provinciaux d'exportation du bois canadien, qui représentent pratiquement tous les exportateurs canadiens actifs et potentiels de produits du bois admissibles au Programme. Grâce à ce programme, huit associations représentant plus de 1 000 exportateurs actifs ou potentiels ont reçu 2,77 millions de dollars, qui ont servi à financer d'importants projets et initiatives, notamment des bureaux chargés de la promotion du bois canadien à Mumbai (Inde) et Shanghai (Chine), des activités de promotion du bois canadien à Séoul (Corée du Sud) et Taipei (Taïwan), 10 études de marché et la formation de 12 inspecteurs chinois du bâtiment en techniques de construction à ossature de bois.</p> <p>Avec un portefeuille de prêts totalisant 8 milliards de dollars, la Banque de développement du Canada (BDC) épaula plus de 21 000 PME canadiennes dont les finances sont saines en leur octroyant des prêts, du capital de risque ou encore des services-conseils. Elle propose aux exportateurs des solutions spécialisées et adaptées à leurs besoins et leur offre un guichet unique pour obtenir des fonds de roulement en vue du développement de nouveaux produits et de la prospection des marchés d'exportation. Les conseils spécialisés du Groupe-conseil de la BDC donnent aux entreprises le savoir-faire nécessaire pour évaluer les débouchés mondiaux, accroître leur capacité de production, établir des contacts pour l'exportation et respecter les règles du commerce international. Le programme Le virage mondial de la Banque utilise une méthode par étapes pour initier les entreprises à l'exportation et leur donner les renseignements pratiques confirmés dont elles ont besoin pour savoir si elles sont prêtes à exporter et si elles ont les capacités voulues.</p> <p>Au cours de sa première année d'activité, Routes commerciales a connu un tel succès que le nombre d'entreprises inscrites a été 3,5 fois supérieur aux capacités du programme. De plus, les agents de commerce ont répondu à plus de 675 demandes d'information et de conseils sur le programme.</p>

