

---

## **Programme de sensibilisation à l'exportation**

Une connaissance insuffisante des marchés étrangers et de la conduite des affaires internationales constituent de gros obstacles en vue d'intéresser les Canadiens à l'exportation. La mise au point d'un réseau de renseignements sur les marchés constitue une étape en vue de corriger ces lacunes et la formation pratique des exportateurs en constitue une autre.

De nombreux cours commerciaux de grande qualité sont offerts. Au Canada, les universités, les collèges communautaires et les associations professionnelles dispensent une gamme variée de cours en commerce international et en gestion des exportations. Ces établissements offrent des cours de courte durée sur le processus d'exportation et des cours théoriques en commerce international, mais aucun cours sur le comportement de l'exportateur.

Les cours d'un an ou deux ans en commerce d'exportation, qui sont offerts en Finlande, montrent bien ce que nous entendons par cours sur le comportement de l'exportateur. Ces cours comprennent des conférences, une formation linguistique et une expérience pratique, et sont tous axés sur l'acquisition de compétences pratiques. Le gouvernement subventionne la moitié du coût du cours et le reste est couvert par les frais d'inscription.

Le Programme de développement des marchés d'exportation est l'instrument le mieux adapté pour inciter les institutions à offrir régulièrement des cours pratiques d'exportation. Ce programme vise notamment à donner aux Canadiens la possibilité de se renseigner sur les marchés étrangers. Il est déjà orienté vers l'industrie privée, les associations industrielles, les agences de commercialisation et les organismes à but non lucratif; ainsi, le rôle de formation s'inscrirait bien dans son mandat actuel. Par conséquent, le Comité recommande que:

**Le Programme de développement des marchés d'exportation soit élargi de façon à ce qu'il prévoie un partage des coûts ou des prêts non remboursables afin de couvrir les dépenses engagées pour organiser des cours pratiques d'exportation à l'intention du public.**

## **Embauche d'experts commerciaux**

De nombreuses sociétés canadiennes ne savent pas si leurs produits présentent un potentiel d'exportation et ne possèdent pas les connaissances ou les ressources nécessaires pour chercher à le savoir. Par ailleurs, certaines sociétés n'ont pas un chiffre d'affaire suffisant pour se payer les services d'un directeur des exportations. L'envergure des entreprises en cause ne leur permet pas d'embaucher un personnel spécialisé capable d'évaluer les possibilités de débouchés à l'étranger ou de diriger les initiatives d'exportation. Dans ces entreprises, le chiffre d'affaires à l'exportation ne justifiera peut-être jamais l'embauche d'un directeur des exportations à plein temps, même si cette personne contribuerait au développement de divers marchés.

Un programme qui proposerait l'embauche d'experts en exportations avec partage des frais pourrait aider les sociétés (1) à évaluer le potentiel de leurs produits sur divers marchés étrangers et (2) à obtenir des commandes à l'exportation et garantir la livraison des biens. En Suède, le Comité a rencontré ces deux types de programmes parrainés conjointement par l'État et les entreprises. Dans le cadre du Programme d'évaluation des exportations suédoises, les sociétés peuvent consulter des experts-conseils spécialisés dans l'évaluation du potentiel d'exportation des petites et moyennes entreprises. Une fois que le potentiel a été établi, un personnel capable d'aider à planifier et à mettre en œuvre la pénétration sur les marchés d'exportation est disponible dans le cadre du Programme d'embauche de directeurs des exportations. En Finlande, un programme semblable met à la disposition des entreprises privées un groupe de huit experts qu'elles peuvent engager pour une période allant d'une semaine à un an.

L'accès à un groupe d'experts spécialisés dans l'évaluation et la gestion des exportations permettrait aux entreprises canadiennes de reporter un investissement à l'exportation en attendant de vérifier le potentiel de leurs produits alors que le fait de pouvoir engager un directeur compétent des exportations permettrait aux sociétés de se payer les services d'un expert dépassant les possibilités normales de leur budget. En effet, les petites et moyennes entreprises qui engageraient des experts