



La SCCI de 1997-1998 Catalyseur du partenariat d'Équipe Canada

La Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) de 1997-1998 est un élément essentiel de l'engagement que le gouvernement fédéral a pris de créer un partenariat de style « Équipe Canada » avec le secteur privé et les provinces – un partenariat fondé sur des stratégies gagnantes qui créent des emplois pour les Canadiennes et les Canadiens et favorisent la croissance économique.

Grâce à la participation des équipes sectorielles nationales, formées de représentants du gouvernement et du secteur privé, la SCCI donne à l'industrie canadienne la possibilité d'influencer les priorités gouvernementales en matière de commerce international. Il en découle une série de stratégies qui couvrent 27 secteurs clés de l'industrie. Chaque stratégie précise les principaux objectifs que le gouvernement et l'industrie poursuivront pour aider les entreprises canadiennes à profiter des nouveaux débouchés qui se présentent à l'échelle mondiale en matière de commerce, de technologie et d'investissement. Cette année, pour la première fois, les stratégies sectorielles ont été rédigées par les équipes sectorielles nationales.

Grâce à l'entière participation de l'industrie, la SCCI garantit que les stratégies et activités gouvernementales tiendront compte des besoins réels de l'industrie canadienne. Par ailleurs, la SCCI contribue à réduire les doublons et les chevauchements dans les administrations publiques et à canaliser les ressources gouvernementales de sorte qu'elles puissent vraiment « faire une différence ».

Cette année, la SCCI comprend deux nouvelles stratégies sectorielles : *Produits, services et technologies autochtones* et *Services d'architecture, de génie et de construction*.

La SCCI comprend...

- **Aperçu** : Cette partie de la SCCI comprend un Aperçu stratégique, qui résume les principaux objectifs du Canada en matière de politique commerciale et de promotion du commerce international, un Aperçu géographique, qui précise les principaux défis, priorités et régions pour chaque secteur géographique, ainsi qu'une liste de tous les Centres de commerce international du Canada.

- **Stratégies sectorielles** : Les *Stratégies pour les 27 secteurs industriels* constituent le principal élément de la SCCI. Une version abrégée et imprimée des stratégies expose les principaux défis qu'il faudra relever, d'après les Équipes sectorielles nationales, pour tirer profit des possibilités d'affaires à l'étranger, ainsi que les orientations stratégiques que le gouvernement et le secteur privé suivront pour saisir les nouveaux débouchés qui se présenteront sur la scène mondiale en matière de commerce, de technologie et d'investissement. Une version plus longue des textes, comprenant un profil de chaque secteur industriel et le contexte international dans lequel il s'inscrit, peut être lue en direct, demandée et obtenue par télécopieur ou encore commandée sur disquette.

- **Activités internationales** : Les Équipes sectorielles nationales ont dressé et garderont à jour une liste des événements interna-

tionaux et des initiatives que les gouvernements fédéral et provinciaux envisagent de prendre à l'appui des stratégies. Ce *Compendium* fait partie du *Compendium électronique* de la SCCI et est disponible en direct. Il donne la description de chaque activité, le nom des personnes-ressources ainsi que les numéros de téléphone et de télécopieur des coordonnateurs gouvernementaux. Les entreprises canadiennes intéressées à participer aux diverses initiatives sont invitées à communiquer avec le ministère ou l'organisme indiqué pour obtenir des détails. Ceux qui n'ont pas d'accès en direct pourront obtenir périodiquement une liste à jour auprès du Centre de commerce international de leur localité ou encore par retour du télécopieur.

Voir page 7 – La SCCI

CANADEXPORT EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/français/news/newsletr/canex>

Le supplément « *Amérique centrale (II)* » paraîtra dans notre numéro du 5 mai 1997.

DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES	2
NOUVELLES COMMERCIALES	4
SUPPLÉMENT SUR LA SEEI-IV	
FOIRES COMMERCIALES	5
LES TRUCS DU MÉTIER	6
OCCASIONS D'AFFAIRES / CALENDRIER	8