

investissements, exploiter les technologies internationales, et accroître les exportations de manière à favoriser la croissance et la création d'emplois.

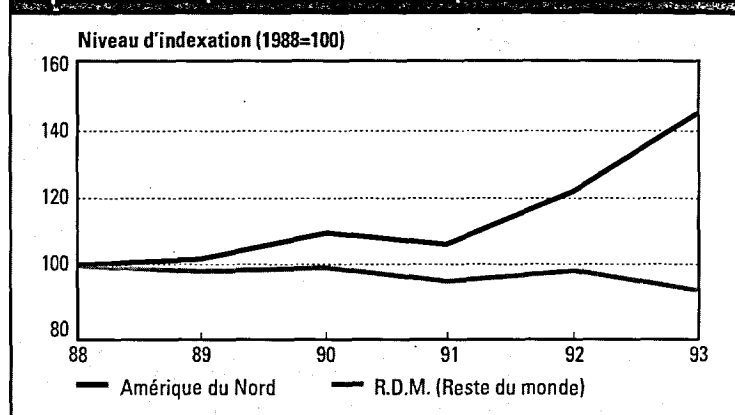
Les activités primordiales décrites dans l'**Aperçu stratégique** sont fonction de la réalisation de quatre grands objectifs : diversification, partenariat, participation, et efficacité.

Diversification — On a souvent dit du Canada que c'était un pays commerçant. Aujourd'hui, les exportations de biens et de services représentent près du tiers du PIB du pays; or, ce sont là des résultats que seule l'Allemagne dépasse au sein du Groupe des Sept (G-7). Les Canadiens peuvent certes se réjouir de ce fait et ils se perçoivent souvent comme étant des commerçants mondiaux, mais en réalité, c'est seulement avec les États-Unis que leurs échanges ont été couronnés de succès. À l'heure actuelle, plus de 80 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes sont livrées aux États-Unis. Ceux-ci demeurent la principale source d'investissements commerciaux faits au Canada, et la destination d'une grande partie des capitaux canadiens investis directement à l'étranger. Tout comme dans le cas des exportations, il importe de diversifier les sources de fonds et les lieux d'investissement.

De toute évidence, le Canada doit mettre à profit le succès obtenu sur le marché américain et diversifier ses relations dans les domaines du commerce, de la technologie et des investissements, notamment sur son marché traditionnel en Europe et avec les marchés en croissance rapide de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine.

Partenariats — Le gouvernement a un rôle important à jouer lorsqu'il s'agit d'aider les entreprises canadiennes à repérer les marchés qui s'ouvrent dans le monde et à s'y implanter; il doit collaborer de près avec l'industrie pour façonner les politiques et les programmes d'expansion du commerce international. Une coopération étroite entre le secteur privé et tous les paliers de gouvernement s'impose aussi si l'on veut acquérir les meilleures technologies qui soient et les capitaux

Comparaison entre les exportations canadiennes en Amérique du Nord et dans le reste du monde



Source : Statistique Canada (catalogue 65-001)

L'index est fondé sur les données en dollars courants (d'après les chiffres des Douanes).

nécessaires pour aider les entreprises canadiennes à devenir plus concurrentielles et plus rentables.

Participation — Le Canada est peut-être un pays commerçant, mais ce n'est certes pas une nation de commerçants. À l'heure actuelle, seulement une entreprise sur quatre exporte, et plus de la moitié de toutes les exportations du pays proviennent de 50 sociétés. Au chapitre du développement du commerce international, une des grandes priorités du gouvernement consiste donc à aider un plus grand nombre de sociétés - en particulier les petites et moyennes entreprises - à exporter activement sur les marchés étrangers. Pourquoi cibler les PME? La réponse est simple : les PME représentent la source la plus probable de nouveaux emplois. En destinant son aide aux PME, le gouvernement peut influencer sensiblement sur la décision qu'elles prendront de s'engager sur la voie des exportations. En soutenant les PME canadiennes qui veulent s'associer à des investisseurs étrangers, il peut procurer à ces entreprises les capitaux, les technologies et les compétences gestionnelles ainsi que l'accès aux marchés dont elles ont besoin pour croître au Canada et y créer des emplois.

Efficacité — Dans les efforts qu'il fait pour rationaliser ses méthodes, réduire ses coûts et éliminer les chevauchements et les « redondances », le gouvernement se soucie en premier lieu d'améliorer la coordination entre les programmes et