

- élaborer des stratégies et des plans d'action visant à promouvoir les exportations autochtones de la région et travailler à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale;
- appuyer l'élaboration d'initiatives commerciales;
- assurer des communications continues et dynamiques entre les membres de l'équipe.

En outre, la création du Conseil de l'Arctique, à l'été 1996, a favorisé une expansion du commerce dans la région circumpolaire. Dans le cadre de l'Initiative de développement durable de l'Arctique, huit pays de cette région relèveront un défi de taille, à savoir intensifier dans l'Arctique une activité économique respectueuse de l'environnement.

**Services d'experts-conseils et transfert de technologie entre Autochtones :** Le Canada possède un savoir-faire dans ce domaine ainsi qu'un avantage concurrentiel sur ces marchés. En outre, les banques et les organismes de développement sont disposés à appuyer des initiatives précises. Ainsi, une équipe sous-sectorielle sera mise sur pied et concentrera ses efforts sur les questions liées à l'expansion du commerce. Le rôle de cette équipe sera le suivant :

- examiner les projets d'échanges commerciaux et de développement entre Autochtones parrainés par l'Équipe sectorielle;
- cerner les principaux problèmes auxquels se heurtent les entreprises autochtones et déterminer ce dont elles ont besoin pour avoir accès aux marchés internationaux;
- repérer les débouchés, fournir du cofinancement et assurer la cogestion dans le cadre des initiatives commerciales internationales mises en œuvre par des entreprises autochtones;
- élaborer des stratégies et des plans d'action pour favoriser les liens entre entreprises autochtones, c'est-à-dire améliorer les échanges et l'information fournie aux responsables des missions.

#### **Produits et services non traditionnels :**

Les produits et les services entrant dans cette catégorie sont ceux dont la production n'est pas nécessairement liée au patrimoine des propriétaires de l'entreprise.

Pour permettre aux entreprises autochtones de percer de nouveaux marchés, le gouvernement s'efforcera de les aider à surmonter les obstacles à l'exportation et à s'intégrer de manière efficace à l'ensemble des entreprises exportatrices.

La stratégie vise les objectifs suivants :

- fournir à l'ensemble des entreprises exportatrices des services leur permettant de mieux tirer parti de l'information à jour disponible et de profiter de l'expérience des autres exportateurs;
- travailler directement avec les exportateurs afin de les aiguiller vers les services offerts par le gouvernement à l'ensemble des entreprises exportatrices. Par exemple, on trouve maintenant, dans chacun des bureaux d'Entreprise autochtone Canada à l'échelle du pays, un représentant commercial qui aiguille les clients vers les services commerciaux offerts;
- compléter ces services et, au besoin, combler le fossé pour permettre aux clients de tirer parti des débouchés;
- aider à la planification d'entreprise;
- offrir un soutien financier pour les activités de marketing, les missions et les foires commerciales à l'étranger ainsi que pour les activités spéciales visant à promouvoir les débouchés commerciaux qui s'offrent aux entreprises autochtones;
- aider les clients à tirer parti de l'éventail complet d'information, de renseignements commerciaux, de bases de données et d'aide à l'établissement de réseaux qu'offrent les Centres de services aux entreprises du Canada et les Centres de commerce international;
- s'assurer que les entreprises sont inscrites dans les bases de données fédérales visant à promouvoir les exportations;
- participer à des initiatives sectorielles spéciales et à des initiatives de défense des intérêts, parrainées par Entreprise autochtone Canada.

#### **Renseignements**

Entreprise autochtone Canada  
 Coordonnateur commercial  
 Téléphone : (416) 973-2212  
 Télécopieur : (416) 973-2255

Entreprise autochtone Canada  
 Nord du 60<sup>e</sup> parallèle  
 Téléphone : (514) 283-1837  
 Télécopieur : (514) 283-1843

## **TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE**

Les technologies de fabrication de pointe (TFP) sont à l'origine de progrès marquants réalisés dans la fabrication de produits distincts. Elles sont aussi nécessaires à des applications d'exploitation des ressources et de première transformation, ainsi qu'à d'autres applications de transformation. Elles permettent aux entreprises de fabriquer plus rapidement et à moindre coût des produits de meilleure qualité, aux fonctions améliorées. Dans les usines, les TFP sont synonymes de souplesse, d'adaptabilité et d'efficacité. Les produits et systèmes qui utilisent les TFP sont employés pour améliorer les activités de conception, d'ordonnancement, de production, d'entreposage et de distribution. On trouve des éléments de TFP dans les machines-outils, les machines pilotées par ordinateur, les systèmes de visionique, la robotique, les systèmes de production et de transformation automatisés, les détecteurs de procédés, et les instruments et systèmes de contrôle. Les TFP sous forme de logiciels industriels sont étroitement liées à la conception et au contrôle des produits et des procédés.

Le secteur canadien des TFP regroupe les fournisseurs de matériel, qui travaillent à la mise au point de technologies et à la fourniture de produits; les intégrateurs de systèmes ou les spécialistes des applications, qui développent et créent des systèmes à partir des composantes disponibles; et les créateurs de logiciels destinés à des systèmes de conception et de contrôle. Dans le présent rapport, le terme « fournisseurs de TFP » comprend tous ces groupes. Les applications de TFP sont ordinairement élaborées en étroite collaboration avec les utilisateurs, à qui ils offrent des solutions technologiques devant leur permettre de relever les défis qui se présentent à eux sur les plans de la croissance et de la compétitivité.

### **Principaux enjeux**

#### **Définition du secteur**

Il est difficile de définir avec précision le secteur des TFP. Son rôle et son importance économiques ne sont pas évidents. Les sociétés qui le composent sont difficiles à recenser, et les atouts du Canada dans le domaine des TFP ne sont généralement ni bien connus ni largement diffusés. Vu l'importance croissante de ce secteur, il faut faire connaître les capacités des fournisseurs canadiens de TFP, les renforcer et les promouvoir, tant pour relever les défis que posent des initiatives concurrentes à l'étranger que pour exploiter les points forts du Canada sur les marchés mondiaux.

#### **Renseignements commerciaux**

Le secteur des TFP est composé principalement d'un grand nombre de petites entreprises qui dépendent largement de la technologie et qui sont fortement axées sur l'exportation. Généralement, elles ne disposent pas des ressources nécessaires pour recueillir beaucoup de renseignements commerciaux ou pour tirer parti des débouchés qui s'offrent à l'étranger. Pour se lancer dans l'exportation ou pour prendre de l'expansion sur les marchés actuels ou sur de nouveaux marchés, elles doivent établir des liens avec des partenaires et clients potentiels. Dans leurs activités de développement, elles sont à la recherche, chez leurs clients, de problèmes qui se prêtent à des solutions fondées sur la technologie de pointe. Les clients peuvent se trouver dans n'importe quel secteur géographique, et il arrive souvent que les solutions ne puissent être définies qu'au moyen de consultations sur place. Comme les fournisseurs de TFP possèdent un grand nombre de capacités, il leur est difficile d'aiguiller les représentants étrangers vers des secteurs précis dont les besoins seraient compatibles avec les points forts des firmes canadiennes. Pour dépister les occasions les plus prometteuses, il faut bien connaître les activités de ce secteur.