

- Le **Programme de développement des marchés d'exportation**, principal programme de promotion des exportations du MAECI, appuie un éventail d'activités par le biais d'accords sur le partage des coûts en vue d'aider les entreprises canadiennes à s'étendre sur les marchés d'exportation.
- Le programme **Nouveaux exportateurs au Mexique** vise à donner aux exportateurs canadiens les outils dont ils ont besoin pour pénétrer le marché mexicain.
- Le programme **Nouveaux exportateurs vers les états frontaliers** aide les entreprises canadiennes qui en sont à leur première tentative d'exportation sur le marché américain.
- Le programme **Nouveaux exportateurs vers les pays d'outre-mer** aide les exportateurs qui se lancent sur les marchés de l'Europe de l'Ouest à acquérir des notions essentielles sur les façons de mener des affaires dans cette région.

Le MAECI gère un vaste **Programme des foires et missions commerciales** qui donne aux sociétés canadiennes la possibilité d'exposer leurs produits, leurs services ou leurs technologies dans le monde entier. Les modalités relatives aux activités commerciales proposées et approuvées sont publiées chaque année dans le Plan de promotion du commerce extérieur et peuvent être obtenues de l'InfoCentre du Ministère.

Le Ministère offre aussi un certain nombre de services de consultation et d'information. Plus de 21 000 sociétés canadiennes sont inscrites à **WIN Exports**, le système automatisé d'information commerciale du MAECI que les délégués commerciaux du Canada utilisent pour recenser les débouchés offerts aux exportateurs canadiens. Ce répertoire donne, pour chaque société listée, les produits et les services exportables, les marchés et les pays étrangers où l'entreprise est présentement active ou désire étendre ses activités, et le nom de la personne responsable des exportations au sein de l'entreprise. **Pour obtenir de plus amples renseignements sur WIN Exports, veuillez communiquer avec le Centre de commerce international de votre région ou avec l'Administration centrale, Direction des systèmes d'information sur le commerce (TPP) au 613-996-5701 (téléphone) ou 613-992-3004 (télécopieur).**

L'InfoCentre du MAECI offre un service téléphonique gratuit de consultation et de référence aux entreprises et aux exportateurs canadiens qui s'intéressent aux marchés étrangers et qui désirent s'informer sur les programmes et services du MAECI visant à favoriser l'expansion du commerce.

INFOCENTRE 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Service interactif de renseignements par télécopieur : (613) 944-4500



SABIEZ-VOUS

- Les exportations de marchandises canadiennes ont totalisé 186 milliards de dollars en 1993, soit 24 milliards de dollars ou 16 p. 100 de plus qu'en 1992. Il s'agit de la plus forte croissance annuelle depuis 1984.
- L'excédent du commerce canadien des marchandises a totalisé 17 milliards de dollars en 1993, comparativement à 15 milliards de dollars en 1992. L'excédent de notre commerce avec les États-Unis a atteint près de 37 milliards de dollars.
- Quatre-vingt-quinze pour cent du commerce canadien est mené avec les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et la région Asie-Pacifique.
- En 1993, les exportations aux États-Unis et au Japon se sont accrues de 20 et de 9,8 p. 100 respectivement alors que les importations depuis les États-Unis et l'Union européenne ont progressé de 18 et de 2 p. 100 respectivement.
- Le Canada se classe au septième rang des 150 nations du monde pour ses échanges commerciaux totaux, même s'il ne se classe qu'au trente et unième rang pour sa population.
- Les nouveaux secteurs les plus dynamiques pour les exportations canadiennes sont notamment les produits chimiques, le matériel de communication, les logiciels et les services spécialisés.

ÉTATS-UNIS

- Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les États-Unis est le plus important au monde; en 1993, les deux pays se sont échangés pour 264 milliards de dollars comparativement à 222 milliards de dollars l'année précédente.
- En 1993, les exportations canadiennes aux États-Unis ont connu une augmentation record de 20 p. 100 par rapport à l'année précédente. D'une valeur de 125,6 milliards de dollars en 1992, ces exportations ont atteint les 150,6 milliards de dollars en 1993, les ventes aux États-Unis représentant 80 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes.
- Le Canada est le plus important client étranger des États-Unis, car il absorbe 19 p. 100 de toutes les exportations américaines. Les produits d'origine américaine représentent quelque 67 p. 100 de l'ensemble des importations canadiennes de marchandises.

ASIE-PACIFIQUE

- La région Asie-Pacifique compte plusieurs des économies les plus dynamiques du monde. En 1993, cette région a acheté pour plus de 16,6 milliards de dollars d'exportations canadiennes.

Japon

- Le Japon est notre deuxième partenaire commercial. En 1993, le Canada a vendu pour 8,5 milliards de dollars à ce pays, soit autant qu'au Royaume-Uni, à l'Allemagne et à la France réunis. L'an dernier, le Canada a importé du Japon des produits et des services d'une valeur de 10,7 milliards de dollars.