

□ Accroître la sensibilisation à l'exportation

Maintenant qu'Équipe Canada inc est bien établie, il faut promouvoir son image de marque auprès des clients, des intervenants et du grand public à l'échelle du pays. Une stratégie nationale pluriannuelle visant à rehausser le profil d'Équipe Canada inc a été conçue de façon à accroître la clientèle et la sensibilisation à l'exportation, et à contribuer à l'atteinte des objectifs en matière de formation et de perfectionnement des exportateurs. En plus de faire part aux clients existants et potentiels que l'accès aux services a été facilité, la campagne de marketing mettra l'accent sur l'importance de la promotion du commerce international et sur le rôle complémentaire que jouent les initiatives favorisant l'accès aux marchés, notamment l'ALÉNA et les nouvelles négociations de l'Organisation mondiale du commerce. Cette grande campagne de communication élargira le champ d'action actuel des délégués commerciaux par le biais de Vers de nouveaux horizons et de Sensibilisation à l'exportation. La campagne fera également appel à différentes stratégies : envois directs par la poste, utilisation des médias imprimés et électroniques, mises à jour des produits diffusés sur Internet, consultations publiques et autres activités de marketing s'adressant aux voyageurs d'affaires (campagnes de publicité dans les aéroports et auprès des compagnies aériennes du Canada et encarts glissés dans les demandes de passeport).

□ Célébrer l'excellence : Prix d'excellence à l'exportation canadienne

Chaque année, le ministre du Commerce international décerne les Prix d'excellence à l'exportation canadienne à un certain nombre d'entreprises choisies par un comité de pairs représentant toutes les régions du Canada, selon les critères suivants :

- la capacité de soutenir la concurrence mondiale;
- l'esprit d'innovation;
- la qualité de la main-d'œuvre;
- le goût du risque;
- la volonté d'exceller.

Les lauréats affichent le logo des Prix d'excellence à l'exportation canadienne dans leurs documents de publicité et de promotion pendant trois ans après avoir été choisis, et les médias nationaux et locaux leur rendent hommage en raison de leurs réalisations en tant que chefs de file canadiens en exportation. De plus, les commanditaires du programme accordent une distinction spéciale à trois lauréats :

BANQUE **Prix Succès en création d'emplois de la CIBC**



SEE
EDC

Prix Succès pour petit exportateur de la SEE

TELEGLOBE

Prix Succès pour innovation et progrès technologiques de Téléglobe

Au cours des 16 années d'existence du programme, plus de 3 000 entreprises ont été en lice pour obtenir les prix et deux cents lauréats ont été choisis. Les entreprises retenues ont été aussi bien des PME que de grandes multinationales et appartiennent à un large éventail de secteurs de l'économie canadienne, depuis celui de la transformation des aliments jusqu'à ceux du matériel de transport, de l'électronique, des ingénieurs-conseils, des produits de consommation et des télécommunications. Il sera rendu hommage aux lauréats de 1999 à l'occasion d'un gala qui se tiendra à Toronto en octobre, au cours duquel l'« exportateur de l'année » sera choisi.

En 1999, on s'efforcera de donner une plus grande visibilité à la cérémonie de remise des prix. Pendant la semaine du gala, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) parrainera et organisera une série de colloques et d'ateliers dans toutes les régions du Canada. Elle organisera aussi un petit Symposium de haut niveau sur les courants d'investissements étrangers directs entrant au pays et en sortant.

Le nombre modeste d'activités régionales prévues en octobre 1999 serviront de prélude à la Semaine canadienne de l'exportation qui se tiendra au printemps 2000 pour souligner le nouveau millénaire. La SEE sera chargée de promouvoir le concept de l'exportation à l'échelle nationale, de concert avec les entreprises commanditaires, Équipe Canada inc, les chambres de commerce, l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et les provinces. Les éléments clés de la Semaine canadienne de l'exportation seront :

- des colloques, des ateliers et des tables rondes sur l'exportation organisés dans toutes les régions du Canada à l'intention des PME, des jeunes entrepreneurs et des établissements d'enseignement;
- un symposium de haut niveau sur le commerce destiné aux dirigeants des grandes entreprises canadiennes, aux hauts fonctionnaires des secteurs du commerce, des finances et de l'industrie, et aux milieux universitaires;