

Un premier élément du plan est d'intensifier notre participation à des foires commerciales comme Interaction 89 - d'aider nos exportateurs à participer aux foires commerciales américaines et d'amener d'éventuels clients américains à visiter les nôtres. Notre objectif central est de garantir que chaque PME prête pour l'exportation a le même accès à nos programmes qui visent le marché américain. Et je suis heureux de dire que nous prévoyons que 95% des participants de cette année seront des PME, que 60% seront des nouveaux participants et que 10% feront leurs débuts dans l'exportation.

Un deuxième élément de notre plan sera les missions d'acheteurs - voyages que font nos exportateurs pour visiter des clients américains potentiels: entrepreneurs de production de matériel de défense, organismes gouvernementaux d'achats, régies de transport urbain, etc.

Un troisième élément comprendra les études de marché et les séminaires sur des questions spécifiques. Par exemple, certains participants à Interaction 89 pourraient être intéressés par notre étude sur les débouchés que le marché de la Nouvelle-Angleterre offre à notre matériel d'épuration des eaux. C'est le genre d'informations dont vous avez besoin pour identifier des clients potentiels.

Une quatrième initiative consistera à élargir notre programme NEEF - Nouveaux exportateurs aux États frontaliers. Dans le cadre de ce programme, qui connaît un grand succès, nous emmenons des groupes de 20 à 25 représentants de petites entreprises pour les familiariser avec toutes les étapes de l'exportation et démystifier ainsi le processus. Pour cette année, nous visons 55 missions et quelque 2 000 participants.

Et cinquièmement, nous entendons accroître la pénétration des exportations canadiennes dans toutes les régions des États-Unis - non seulement sur les marchés des États limitrophes. Nous avons créé le programme Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud - ou programme NEXUS - et nous croyons que nos efforts de promotion des exportations seront facilités par l'implantation de nouveaux bureaux commerciaux dans le Sud des États-Unis.

En fait, l'an prochain, nous aurons 27 bureaux commerciaux sur le territoire américain.

Ce ne sont que cinq des initiatives que nous prenons pour saisir les débouchés offerts par la libéralisation du commerce; des initiatives commerciales qui entraîneront un investissement de 20 millions \$ pour cette année seulement