

Stratégie de promotion du Commerce international : 1998-2001

Capacité d'exporter et préparation à exporter

RÉSULTATS (Ce que nous voulons réaliser) : Accroître la compétitivité internationale et la capacité d'exporter de l'industrie			
Initiatives : Résultats attendus (les résultats que nous voulons obtenir)	Indicateurs de rendement (Quels sont les signes des progrès réalisés en fonction des principaux résultats attendus?)	Mesure de rendement (Comment mesure-t-on les progrès?)	Objectifs de rendement (Que visons-nous?)
<p>Rendre les gens d'affaires plus conscients des possibilités offertes sur les marchés mondiaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises, en particulier les PME, reconnaissent que l'exportation représente une option de croissance • Les entreprises mettent de plus en plus l'accent sur l'exportation, qui est considérée comme un important objectif • Les décideurs de l'industrie du tourisme ont recours à de l'information commerciale crédible reposant sur des recherches <p>Intégrer les partenaires stratégiques à la préparation à exporter</p> <ul style="list-style-type: none"> • De plus en plus de ministères fédéraux, de provinces et d'associations de l'industrie fournissent des services « de première ligne » aux exportateurs et sont des partenaires actifs au sein des réseaux commerciaux régionaux et des équipes sectorielles nationales; des services sans faille sont offerts par l'ensemble des partenaires <p>Adapter les services d'Équipe Canada inc aux besoins des exportateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les exportateurs sont davantage sensibilisés et ont davantage recours aux services qu'offre Équipe Canada inc pour leur venir en aide • De nouvelles sources d'information sont accessibles 24 heures sur 24 via Internet (p. ex. <i>ExportSource</i> et <i>Strategis</i>); on y trouve des outils qu'on peut adapter à ses besoins • Le numéro sans frais 1-888 permet d'établir un lien direct avec un plus grand nombre de partenaires d'Équipe Canada • La formation concernant la préparation à l'exportation cible les entreprises qui sont des exportateurs potentiels • Un soutien financier et des conseils sont fournis pour des projets en particulier <p>Élargir et diversifier la base d'exportation en insistant sur les PME</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le nombre des entreprises prêtes à exporter ou axées sur l'exportation (petites entreprises, groupes ethniques, entreprises autochtones, femmes entrepreneurs, etc.) s'accroît, l'accent étant mis sur les entreprises des secteurs prioritaires et sur celles qui s'intéressent aux marchés prioritaires • Un plus grand nombre de secteurs reconnaissent les possibilités d'exportation • Une plus grande gamme de produits et de services sont prêts à être exportés 	<ul style="list-style-type: none"> • Degré d'intérêt pour l'exportation • Degré de recours aux services d'Équipe Canada inc • Nombre d'entreprises prêtes à exporter 	<ul style="list-style-type: none"> • Sondages sur l'attitude à l'égard de l'exportation • Nombre de consultations d'<i>ExportSource</i> • Nombre d'appels au numéro 1-888 • Inscriptions à WIN Exports 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte sensibilisation aux possibilités offertes sur les marchés mondiaux • Grand recours aux services d'Équipe Canada inc • Nombre accru d'entreprises prêtes à exporter