

l'exportation de saumons et de harengs non transformés. Les mesures à prendre pour se conformer aux décisions du GATT sont à l'étude.

Sur le plan législatif, l'élaboration d'une législation commerciale globale est restée une priorité élevée de la 100^e session du Congrès, la promulgation d'une loi sur le commerce étant prévue pour le printemps ou le début de l'été 1988. Les initiatives américaines en matière de réforme du commerce, la négociation et la signature de l'Accord de libre-échange et les pressions protectionnistes que les États-Unis ont maintenues sur certains produits ont exigé du gouvernement qu'il suive la situation de près pour s'assurer que l'accès des produits canadiens au marché américain ne soit pas compromis. C'est pourquoi les questions commerciales ont occupé une place importante lors des réunions entre les ministres canadiens et leurs homologues. En outre, aux contacts informels réguliers entre officiels canadiens et américains sont venues s'ajouter des présentations écrites à l'Administration et aux membres du Congrès sur un éventail de grands dossiers.

Expansion du commerce d'exportation

Les États-Unis, qui achètent 77 % des exportations canadiennes, ont continué d'être le point de mire des activités d'expansion commerciale du Ministère en 1987-1988. Ces exportations représentent un quart du PNB canadien et assurent environ 2 millions d'emplois. Resitue dans l'ensemble de nos échanges commerciaux, notre surplus commercial avec les États-Unis est si important qu'il fait plus que compenser les déficits que nous enregistrons avec tous nos autres principaux partenaires commerciaux.

Les délégués commerciaux en poste dans 22 villes américaines et les agents de développement des marchés à l'Administration centrale à Ottawa ont organisé plus de 250 événements promotionnels qui ont permis :

- de réaliser 445 ventes à l'exportation d'une valeur de 845 millions de dollars;
- d'établir 577 nouveaux contacts d'affaires et contrats de représentation;
- de créer 34 nouvelles coentreprises d'une valeur de 45,7 millions de dollars.

Si le Programme d'expansion du commerce avec les États-Unis englobe un grand nombre d'activités, une des initiatives des plus heureuses au cours des dernières années a été le programme « Nouveaux exportateurs aux États frontaliers américains » (NEEF). Celui-ci initie les petites et moyennes entreprises de toutes les régions du pays au processus de l'exportation aux États-Unis et cherche à démystifier ce qui peut sembler de prime abord une activité fort complexe.

Le consulat de Buffalo, qui a mis en branle des projets en collaboration avec l'Ontario et le Québec, a été la plus active des missions offrant le programme NEEF. Des 553 premières sociétés qui ont participé au programme NEEF Buffalo-Ontario, plus de la moitié ont exercé un suivi et réalisé des ventes à l'exportation. Ces entreprises, qui exportent pour la toute première fois, ont enregistré des commandes à l'exportation d'une valeur de 50 millions de dollars, ce qui correspond à peu près à 1 200 années-personnes d'emploi et à des revenus d'exportation de 211 \$ pour chaque dollar d'impôt dépensé dans le cadre du pro-

gramme. Des activités ont également été organisées pour les entreprises de l'Ouest et des provinces atlantiques. Même si plus de 3 000 entreprises de partout au Canada ont déjà participé au programme NEEF, 250 compagnies sont néanmoins sur la liste d'attente pour la seule province de l'Ontario.

L'économie américaine est beaucoup trop dispersée pour que les 13 bureaux commerciaux de l'ambassade et des consulats généraux puissent efficacement la couvrir dans son ensemble. C'est la raison pour laquelle un certain nombre de bureaux commerciaux satellites, de petite taille et à faible coût d'exploitation, ont été ouverts pour faciliter l'exécution des programmes commerciaux prioritaires. Ces bureaux ont déjà permis à plus de 500 entreprises canadiennes de prendre connaissance des possibilités qui se présentent sur les marchés régionaux aux États-Unis. C'est ainsi que, grâce au bureau d'Orlando, le gouverneur de la Floride et des officiels du réseau de transport urbain de l'État ont visité le Canada et, par la suite, confirmé une première vente importante de véhicules rapides de transport en commun qui desserviront le tronçon Fort Lauderdale-Miami. Le bureau de Cincinnati, ouvert récemment, a organisé une mission au Canada d'acheteurs d'une des plus grandes entreprises américaines dans le domaine des services de santé.

L'informatisation des missions commerciales aux États-Unis s'est achevée, ce qui a permis à ces dernières de tirer parti des informations commerciales versées dans le Réseau mondial d'information sur les exportations. Ce système exploité à l'aide de micro-ordinateurs permet aux agents commerciaux sur le terrain ou à l'Administration centrale d'avoir immédiatement accès aux produits de plus de 22 000 exportateurs canadiens. Conçu en 1986, le système s'avère déjà un outil au potentiel considérable. C'est ainsi qu'il a permis de mettre en rapport une firme de Cleveland et sept fabricants canadiens d'appareils à pression, à la suite de quoi l'entreprise a passé des commandes de 400 000 \$ au Canada.

Le Programme de la stratégie nationale du commerce, mis en place il y a trois ans, a généré jusqu'à maintenant des ventes à l'exportation d'environ 70 millions de dollars, auxquelles devraient venir s'ajouter des rentrées de 200 millions d'ici douze mois, ce qui créerait environ 6 000 années-personnes d'emploi.

Dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation, les événements promotionnels ont permis de mettre en contact 751 entreprises et 1,2 million d'acheteurs américains. Dans plus de 70 % des cas, il s'agissait de firmes exportant pour la première fois et 80 % d'entre elles étaient de petites et moyennes entreprises. Les exportateurs venaient de l'Ontario (50 %), du Québec (17 %), de la Colombie-Britannique (13 %), des provinces atlantiques y compris Terre-Neuve (3 %), et des Prairies (17 %). Ces événements ont généré des ventes immédiates de 46,5 millions de dollars, qui devraient être suivies d'autres ventes de 823 millions de dollars au cours des douze prochains mois. Les ventes sur douze mois donneront un rendement de 230 \$ sur chaque dollar d'impôt investi dans le Programme et créeront 20 000 années-personnes d'emploi.