

de leurs produits tandis qu'une centaine assure plus de 60 p. 100 des exportations. Nombre d'entreprises canadiennes qui n'exportent pas pourraient augmenter leur chiffre d'affaires et leur production en cherchant activement des débouchés sur les marchés étrangers.

Repérer des débouchés et vouloir en profiter, tels sont les premiers pas pour réussir à s'implanter sur les marchés étrangers. Le gouvernement canadien veut collaborer avec ses partenaires pour sensibiliser les entreprises canadiennes aux chances offertes sur le marché mondial et améliorer les compétences nécessaires pour les exploiter.

Citons le Forum pour la formation en commerce international, exemple récent de succès en ce domaine; cet organisme allie les ressources et les qualités de chefs de file du gouvernement fédéral, de la Chambre de Commerce du Canada, de la Fédération canadienne du travail, de l'Association des manufacturiers canadiens et d'autres associations du secteur privé pour offrir une formation nécessaire en matière de commerce international.

### Aider les PME

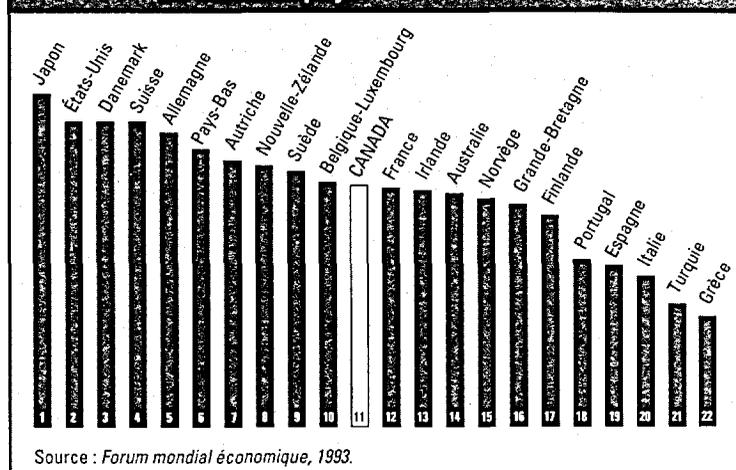
Pour réussir, il est essentiel d'appuyer les PME prospères. Celles-ci sont l'assise de l'économie canadienne depuis plus d'une décennie, créant des emplois alors que d'autres secteurs de l'économie sont stagnants.

Dans les années 80, les entreprises de moins de 100 employés ont créé plus de 2,3 millions d'emplois nets, soit 87 p. 100 des nouveaux emplois.

Au cours des prochains mois, le gouvernement examinera les programmes touchant les PME afin de les inciter à exporter. Il passera en revue les services et les programmes destinés à stimuler les exportations pour vérifier le rendement et la qualité des services offerts, élargissant la gamme de ces derniers, si nécessaire.

Les entreprises de services, soit un pourcentage important des PME dynamiques, seront aussi encouragées à profiter des nouveaux débouchés. La sensibilisation aux occasions d'exportation,

Figure 3 — Forum économique mondial, compétitivité de certains pays



l'amélioration des compétences en commercialisation, la possibilité accrue de financement des créances des entreprises de services et des associations de ce secteur devraient susciter l'essor des exportations de services et la création d'emplois.

## Sources de compétitivité au Canada

### La mondialisation du commerce

L'assise de la compétitivité à l'étranger repose sur la situation du commerce intérieur d'un pays. Pour être compétitifs sur la scène internationale, les produits fabriqués au Canada doivent allier innovation, qualité et prix concurrentiels. La figure 3 montre l'importance du Canada sur le plan de la compétitivité mondiale. La clé d'un succès durable repose sur l'amélioration constante de la productivité et de la technologie. Les entreprises canadiennes doivent donc bénéficier d'un climat commercial qui stimule les investissements pour les biens d'équipement, la main-d'œuvre et les connaissances.

A mesure que l'économie mondiale devient de plus en plus ouverte et concurrentielle, la distinction entre le marché international et le marché