

doc
CA1
EA
94C13
FRE



1994

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

OCT 13 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



MESSAGE

DU MINISTRE

DU COMMERCE INTERNATIONAL



Les exportations sont vitales pour le Canada. Elles représentent près de 30 p. 100 de notre produit intérieur brut et elles créent des emplois nouveaux et prometteurs dans toutes les régions du pays.

Le Canada doit réussir sur les marchés extérieurs s'il veut maintenir sa croissance et sa prospérité. Nous assurons notre avenir en affrontant directement la concurrence internationale, en mettant en place les conditions économiques voulues et en nous ménageant l'accès nécessaire pour vendre nos produits et nos services à l'étranger.

Le programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne me donne la possibilité de reconnaître publiquement l'engagement, la persévérance, le professionnalisme et l'excellence de certains de nos grands exportateurs. Les lauréates du Prix sont une source d'inspiration pour toutes les sociétés qui s'efforcent de percer à l'étranger.

La signature de l'Accord de libre-échange nord-américain et la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce donnent aux exportateurs canadiens un meilleur accès pour leurs produits et services et contribuent à renforcer leur compétitivité. Les firmes canadiennes doivent maintenant tirer parti de ces résultats et rechercher activement de nouveaux débouchés, non seulement sur nos marchés traditionnels de l'Amérique et de l'Europe, mais aussi sur les dynamiques marchés de l'Asie et de l'Amérique latine.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), surtout par son réseau de délégués commerciaux au Canada et à l'étranger, aide les sociétés canadiennes à promouvoir le commerce dans tous les marchés du monde. Le Service des délégués commerciaux du Canada, qui célèbre cette année son centenaire, continue de fournir un service tout à fait valable aux firmes canadiennes — soit la prestation d'informations commerciales et de renseignements actualisés sur les marchés.

Avec l'avènement de nouvelles technologies et compte tenu des contraintes fiscales, le gouvernement a lancé un certain nombre de nouvelles initiatives pour fournir aux gens d'affaires de l'information sur les services et programmes des gouvernements fédéral et provinciaux. Les centres canadiens des services aux entreprises, établis en coopération avec les provinces et le secteur privé, offrent par exemple un point d'accès unique et facile à l'information dont ont besoin les gens d'affaires.

L'ouverture du Centre canadien des affaires à Mexico est un autre exemple d'une approche innovatrice pour informer et appuyer les sociétés canadiennes intéressées par les marchés étrangers. Exploité par le MAECI selon la formule du recouvrement des coûts, le Centre offre plusieurs services utiles pour aider les Canadiens à mener des affaires : bureaux temporaires et locaux d'exposition, salles de réunion, facilités pour les séminaires, information commerciale et contacts avec des gens d'affaires importants.

Les exportations en général, et les exportations à forte valeur ajoutée en particulier, signifient des milliers de nouveaux emplois et des possibilités de soutenir la croissance économique et d'améliorer la productivité. Si le gouvernement et les milieux d'affaires travaillent ensemble et utilisent au mieux leurs capacités, nous pourrons saisir les occasions qui se présentent et bâtir un avenir plus prometteur pour les Canadiens.

A handwritten signature in black ink that reads "Roy MacLaren". The signature is fluid and cursive.

Roy MacLaren
Ministre du Commerce international

LES PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

Dans un contexte mondial où la concurrence est de plus en plus vive, le Canada doit plus que jamais exporter s'il veut conserver le niveau de vie élevé dont il jouit actuellement. Des échanges commerciaux dynamiques permettront aux Canadiens de renforcer leurs chances de croissance économique.

Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne, qui sont décernés chaque année en octobre, saluent les entreprises canadiennes qui connaissent du succès dans l'exportation de leurs produits ou services sur les marchés du monde, contribuant ainsi sensiblement à la sécurité et à la croissance économiques du Canada.

Un jury de sélection composé d'éminents gens d'affaires canadiens examine les candidatures. Les noms des lauréates de cette année seront dévoilés au cours d'une cérémonie spéciale qui aura lieu à Toronto le 4 octobre 1994. La remise des prix coïncidera avec les activités marquant le centenaire du Service des délégués commerciaux, le 50^e anniversaire de la Société pour l'expansion des exportations et la 51^e Assemblée annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

Les entreprises lauréates sont invitées à participer à des activités de promotion qui soulignent, à l'échelle nationale, le succès de leurs efforts d'exportation et encouragent les autres entreprises canadiennes à les imiter. Le programme a attiré 2 500 candidatures depuis sa création en 1983, et 158 exportateurs ont vu leur succès récompensé par ces prix recherchés. Selon les lauréates précédentes, la reconnaissance que leur a apportée ce prix a eu un effet inestimable sur leurs efforts de commercialisation et de promotion en plus de les faire connaître au pays, de leur attirer de nouveaux clients étrangers et de susciter chez les employés de l'entreprise un sentiment de fierté et de réussite.

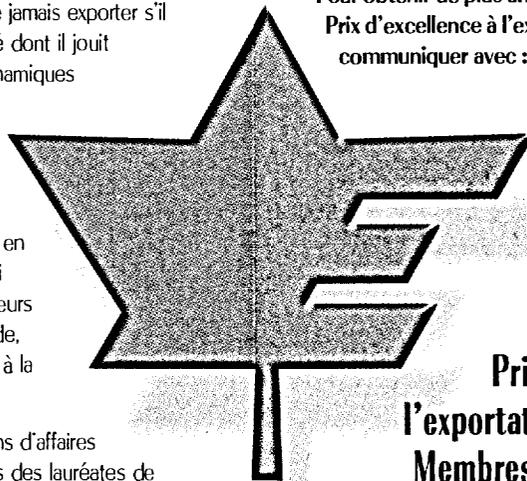
Comment présenter sa candidature

Pour être admissibles aux Prix d'excellence à l'exportation canadienne, les entreprises doivent être établies au Canada et exporter activement leurs produits ou services depuis au moins trois ans. Le jury choisit les lauréates en fonction des critères suivants :

- introduction de nouveaux produits et services sur les marchés étrangers;
- augmentation sensible des exportations;
- maintien des marchés face à une forte concurrence;
- importance du contenu canadien;
- importance des exportations dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les Prix d'excellence à l'exportation canadienne, veuillez communiquer avec :

Beverly Hexter
Direction des opérations
d'expansion du commerce
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa, Canada, K1A 0G2
Tél. : (613) 996-2274
Télécop. : (613) 996-8688



Prix d'excellence à l'exportation canadienne 1994 Membres du jury de sélection

- Mme Gail Bocknek - vice-présidente, Bocknek Ltd. (Rexdale, Ontario)
- M. Mark Drake - président, Association des exportateurs canadiens (Ottawa, Ontario)
- Mme Patricia Glenn - présidente, Proactive Technology Trading Ltd. (Calgary, Alberta)
- M. Garth Jenkins - président, Abegweit Seafoods Inc. (Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard)
- M. Jean-Marc Leblond - vice-président des ventes, LAB Chrysotile Inc. (Thetford Mines, Québec)
- M. David Robbie - vice-président, Financement des opérations commerciales, CIBC (Toronto, Ontario)
- M. Brian Schumacher - sous-ministre adjoint, Secteur de la promotion du commerce international, et délégué commercial en chef, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Gouvernement du Canada (Ottawa, Ontario)

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

UNE JEUNESSE CENTENAIRE

Le Canada, ce n'est pas un secret, est fortement tributaire du commerce extérieur puisque les exportations représentent près de 30 p. 100 de son produit intérieur brut. Le Service des délégués commerciaux (SDC), qui célèbre son centenaire cette année, est l'un des meilleurs atouts dont le Canada dispose pour aider ses exportateurs à vendre leurs produits dans tous les coins du monde.

En 1911, le Service comptait 21 délégués commerciaux affectés dans 16 pays. En 1922, il y avait 24 délégués commerciaux, et 34 neuf ans plus tard. Aujourd'hui, le Service compte près de 600 Canadiens en poste au Canada et à l'étranger, et 350 employés recrutés sur place dans les bureaux du Canada à l'étranger.

Sur le plan commercial, les difficultés étaient aussi grandes au tournant du siècle qu'elles le sont aujourd'hui. Les exportateurs doivent maintenant composer avec les contingents, les subventions, les taux de change, les accords commerciaux multilatéraux et l'évolution constante des marchés. En 1894, la plupart des problèmes étaient reliés au transport. La difficulté était de faire parvenir la marchandise à bon port, en bon état et à temps.

M. John Larke a été notre premier délégué commercial professionnel. Dans le cadre de son affectation en Australie en 1894, M. Larke voulait simplement favoriser l'exportation des produits canadiens; ses successeurs s'occupent aussi de promouvoir les services, notamment le transfert de technologie au délégués commerciaux est resté contribuer à la croissance économique entreprises à soutenir la concurrence.

En ce premier centenaire, l'aveni d'une série pan-canadienne de r le thème «À l'aube du deuxième parrainées par le ministère des A

Commerce international (MAECI) et par les centres d'études en administration internationale (CEAI) des universités canadiennes, examineront par exemple les effets de la mondialisation sur les petites et les moyennes entreprises, le futur rôle des foires et des missions commerciales et la conséquence, pour les délégués commerciaux, des nouvelles initiatives en matière d'information commerciale et de renseignements sur les marchés.

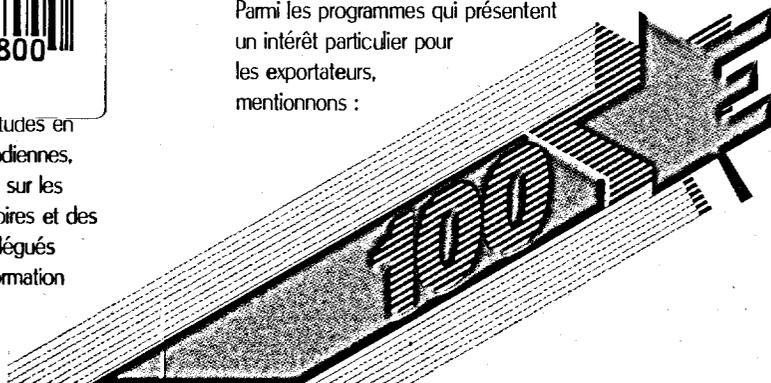
Les idées émises aux consultations régionales seront examinées lors d'une conférence nationale qui se tiendra à Toronto, le 3 octobre, juste avant la 51^e Assemblée annuelle de l'Association des exportateurs canadiens. La conférence d'une journée, qui se tiendra à l'hôtel The Inn on the Park, est ouverte à toutes les personnes intéressées par le SDC; elle rassemblera des représentants des milieux d'affaires, des cercles universitaires et des médias canadiens ainsi que des délégués commerciaux en poste et à la retraite. La conférence examinera les tendances et questions qui attendent le SDC au début de son deuxième siècle d'activité, et comprendra un déjeuner spécial avec le ministre du Commerce international, M. Roy MacLaren.

À l'aube de son deuxième siècle d'existence, le Service des délégués commerciaux est plus que jamais déterminé à répondre aux besoins des exportateurs canadiens. Il continue de s'adapter, de s'améliorer et de faire ce qu'il fait le mieux, soit aider les sociétés canadiennes à se tailler une place sur les marchés du monde.

Pour de plus amples renseignements concernant la Conférence nationale de Toronto sur le Service des délégués commerciaux, veuillez communiquer avec l'InfoCentre du MAECI au 1-800-267-8376.

LE MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Grâce à son vaste réseau de hauts-commissariats, d'ambassades et de consulats à l'étranger, de centres de commerce international implantés au Canada et de directions sectorielles et géographiques à Ottawa, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) offre aux exportateurs canadiens une gamme complète de programmes et de services d'expansion du commerce. Parmi les programmes qui présentent un intérêt particulier pour les exportateurs, mentionnons :



- Le **Programme de développement des marchés d'exportation**, principal programme de promotion des exportations du MAECI, appuie un éventail d'activités par le biais d'accords sur le partage des coûts en vue d'aider les entreprises canadiennes à s'étendre sur les marchés d'exportation.
- Le programme **Nouveaux exportateurs au Mexique** vise à donner aux exportateurs canadiens les outils dont ils ont besoin pour pénétrer le marché mexicain.
- Le programme **Nouveaux exportateurs vers les états frontaliers** aide les entreprises canadiennes qui en sont à leur première tentative d'exportation sur le marché américain.
- Le programme **Nouveaux exportateurs vers les pays d'outre-mer** aide les exportateurs qui se lancent sur les marchés de l'Europe de l'Ouest à acquérir des notions essentielles sur les façons de mener des affaires dans cette région.

Le MAECI gère un vaste **Programme des foires et missions commerciales** qui donne aux sociétés canadiennes la possibilité d'exposer leurs produits, leurs services ou leurs technologies dans le monde entier. Les modalités relatives aux activités commerciales proposées et approuvées sont publiées chaque année dans le Plan de promotion du commerce extérieur et peuvent être obtenues de l'InfoCentre du Ministère.

Le Ministère offre aussi un certain nombre de services de consultation et d'information. Plus de 21 000 sociétés canadiennes sont inscrites à **WIN Exports**, le système automatisé d'information commerciale du MAECI que les délégués commerciaux du Canada utilisent pour recenser les débouchés offerts aux exportateurs canadiens. Ce répertoire donne, pour chaque société listée, les produits et les services exportables, les marchés et les pays étrangers où l'entreprise est présentement active ou désire étendre ses activités, et le nom de la personne responsable des exportations au sein de l'entreprise. **Pour obtenir de plus amples renseignements sur WIN Exports, veuillez communiquer avec le Centre de commerce international de votre région ou avec l'Administration centrale, Direction des systèmes d'information sur le commerce (TPP) au 613-996-5701 (téléphone) ou 613-992-3004 (télécopieur).**

L'InfoCentre du MAECI offre un service téléphonique gratuit de consultation et de référence aux entreprises et aux exportateurs canadiens qui s'intéressent aux marchés étrangers et qui désirent s'informer sur les programmes et services du MAECI visant à favoriser l'expansion du commerce.

INFOCENTRE 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

Service interactif de renseignements par télécopieur : (613) 944-4500



SABIEZ-VOUS

- Les exportations de marchandises canadiennes ont totalisé 186 milliards de dollars en 1993, soit 24 milliards de dollars ou 16 p. 100 de plus qu'en 1992. Il s'agit de la plus forte croissance annuelle depuis 1984.
- L'excédent du commerce canadien des marchandises a totalisé 17 milliards de dollars en 1993, comparativement à 15 milliards de dollars en 1992. L'excédent de notre commerce avec les États-Unis a atteint près de 37 milliards de dollars.
- Quatre-vingt-quinze pour cent du commerce canadien est mené avec les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et la région Asie-Pacifique.
- En 1993, les exportations aux États-Unis et au Japon se sont accrues de 20 et de 9,8 p. 100 respectivement alors que les importations depuis les États-Unis et l'Union européenne ont progressé de 18 et de 2 p. 100 respectivement.
- Le Canada se classe au septième rang des 150 nations du monde pour ses échanges commerciaux totaux, même s'il ne se classe qu'au trente et unième rang pour sa population.
- Les nouveaux secteurs les plus dynamiques pour les exportations canadiennes sont notamment les produits chimiques, le matériel de communication, les logiciels et les services spécialisés.

ÉTATS-UNIS

- Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les États-Unis est le plus important au monde; en 1993, les deux pays se sont échangés pour 264 milliards de dollars comparativement à 222 milliards de dollars l'année précédente.
- En 1993, les exportations canadiennes aux États-Unis ont connu une augmentation record de 20 p. 100 par rapport à l'année précédente. D'une valeur de 125,6 milliards de dollars en 1992, ces exportations ont atteint les 150,6 milliards de dollars en 1993, les ventes aux États-Unis représentant 80 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes.
- Le Canada est le plus important client étranger des États-Unis, car il absorbe 19 p. 100 de toutes les exportations américaines. Les produits d'origine américaine représentent quelque 67 p. 100 de l'ensemble des importations canadiennes de marchandises.

ASIE-PACIFIQUE

- La région Asie-Pacifique compte plusieurs des économies les plus dynamiques du monde. En 1993, cette région a acheté pour plus de 16,6 milliards de dollars d'exportations canadiennes.

Japon

- Le Japon est notre deuxième partenaire commercial. En 1993, le Canada a vendu pour 8,5 milliards de dollars à ce pays, soit autant qu'au Royaume-Uni, à l'Allemagne et à la France réunis. L'an dernier, le Canada a importé du Japon des produits et des services d'une valeur de 10,7 milliards de dollars.

- Le Japon est la troisième grande source d'investissements directs au Canada (10 milliards de dollars CAN) et notre deuxième source de placements de portefeuille (54 milliards de dollars US). Les entreprises du secteur de l'automobile à elles seules ont investi 1,8 milliard de dollars au Canada.

Chine

- Les ventes de biens d'équipement à la Chine sont passées de 125,7 millions de dollars en 1987 à 430,5 millions de dollars en 1992. Cette tendance s'est maintenue en 1993.

EUROPE

- Les exportations canadiennes de marchandises vers l'Europe ont totalisé 13,4 milliards de dollars en 1993, soit plus de 7 p. 100 de toutes nos exportations.
- En 1993, le Canada a importé pour 18,6 milliards de dollars de marchandises d'Europe, ce qui constitue 11 p. 100 de toutes les importations canadiennes.
- Au total, l'investissement canadien direct en Europe s'élevait à 22,1 milliards de dollars à la fin de 1992, contre 37,8 milliards de dollars pour l'investissement direct européen au Canada.

Royaume-Uni

- Le Royaume-Uni est le troisième marché d'exportation du Canada, avec des ventes de 2,8 milliards de dollars en 1993.
- Le Royaume-Uni est le deuxième investisseur étranger au Canada, ses participations étant estimées à 17,5 milliards de dollars, soit 13 p. 100 de l'investissement direct étranger au Canada.

Allemagne

- L'Allemagne est le quatrième plus important partenaire commercial du Canada aussi bien pour les importations que pour les exportations. En 1993, les exportations canadiennes en Allemagne se sont chiffrées à 2,4 milliards de dollars. Les principales exportations sont les aéronefs et les engins spatiaux, les machines et les pièces de moteur, et le papier.

France

- En 1993, la France s'est classée au huitième rang de nos partenaires commerciaux du point de vue des exportations de marchandises et au sixième rang du point de vue de nos importations. Le commerce entre nos deux pays a dépassé 3,5 milliards de dollars en 1993.

Russie

- En 1993, nos exportations non céréalières à la Russie ont totalisé 400 millions de dollars, soit quatre fois de plus qu'en 1992. Les exportations de services sont évaluées à plus de 250 millions de dollars.

AMÉRIQUE LATINE ET ANTILLES

- D'ici l'an 2000, les Antilles et l'Amérique latine constitueront un marché de 600 millions de personnes dont le pouvoir d'achat dépassera 1 billion de dollars US.
- Les exportations canadiennes en Amérique latine et dans les Antilles ont atteint 3,3 milliards de dollars en 1993.

Mexique

- Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral avec ce pays devrait dépasser bientôt les 5 milliards de dollars.

Source : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Juin 1994.