

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT AGREEMENT

ATLANTIC
CANADA
ATLANTIQUE

ENTENTE SUR LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

**Rapport biennal sur les
activités et les résultats**

Pour façonner ensemble une



culture commerciale au Canada atlantique

Entente Canada/provinces de l'Atlantique sur
la promotion du commerce extérieur
644, rue Main, C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Tél. : (800) 561-7862
www.acoa-apecca.gc.ca/ibda/

Industrie Canada
1045, rue Main, case 103
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 1H1
Tél. : (506) 851-6421
Télé. : (506) 851-6429

Commerce extérieur Canada
Édifice L.B. Pearson, Tour B
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 944-0301
Télé. : (613) 944-0120

Ministère de l'Innovation, du Commerce et
du Développement rural
Province de Terre-Neuve-et-Labrador
4e étage, bloc ouest, édifice de la Confédération
C.P. 8700
St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador) A1B 4J6
Tél. : (709) 729-2781
Télé. : (709) 729-3208

Nova Scotia Business Inc.
Province de la Nouvelle-Écosse
1800, rue Argyle, bureau 520, C.P. 2374
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3E4
Tél. : (902) 424-3971
Télé. : (902) 424-0664

PEI Business Development Inc.
Province de l'Île-du-Prince-Édouard
94, rue Euston, C.P. 910
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7L9
Tél. : (902) 368-6300
Télé. : (902) 368-6350

Entreprises Nouveau-Brunswick
Province du Nouveau-Brunswick
670, rue King, C.P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1
Tél. : (506) 453-5399
Télé. : (506) 453-8783

Engagement en vue du développement durable

L'Agence estime qu'un environnement sain est essentiel à l'avènement d'une économie vigoureuse, durable et en croissance. Elle est résolue à protéger l'environnement dans le Canada atlantique en y favorisant des entreprises et des collectivités durables et en donnant l'exemple d'une gestion écologique de ses propres activités.

This publication is also available in English.

Pour commander cette publication veuillez demander
le n° de catalogue : lu89-4/21-2005F-PDF
ISBN : 0-662-74878-6
EPCE : 2005-10



ENTENTE CANADA/PROVINCES DE L'ATLANTIQUE SUR LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR • CANADA/ATLANTIC PROVINCES AGREEMENT ON INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

New Brunswick

NOVASCOTIA

Prince Edward Island
Île-du-Prince-Édouard



GOVERNMENT OF
NEWFOUNDLAND
AND LABRADOR

Canada

Aperçu de l'EPCE

L'Entente Canada/provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur (EPCE) est un partenariat fédéral-provincial. Son mandat est d'aider les exportateurs établis au Canada atlantique à étendre leurs activités dans des marchés nouveaux et plus diversifiés, et d'aider les nouveaux exportateurs à commencer à exporter à l'étranger. L'objectif déterminant est d'établir un environnement plus dynamique pour le commerce et l'exportation dans la région de l'Atlantique.

L'engagement pris par les sept partenaires de travailler à l'unisson au nom des entreprises du Canada atlantique est essentiel au succès de l'EPCE. Cette approche garantit la coordination à l'échelle panatlantique et combine des ressources limitées dans le but de produire le nombre maximal d'avantages.

Partenaires

- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Commerce extérieur Canada
- Industrie Canada
- Province du Nouveau-Brunswick
- Province de l'Île-du-Prince-Édouard
- Province de la Nouvelle-Écosse
- Province de Terre-Neuve-et-Labrador



Historique

À son lancement en mai 1994 – pour une période de trois ans et un investissement total de 3 millions de dollars – l'EPCE était une première pour le Canada atlantique et représentait le seul forum de développement du commerce du genre au pays. L'Entente a été prolongée à trois reprises depuis sa création, le plus récemment en 2005 pour une période de cinq ans et un investissement additionnel de 10 millions de dollars.

L'EPCE encourage le développement de nouvelles idées et de nouveaux modèles pour des projets qui aident en particulier les entreprises du Canada atlantique de tout un éventail de secteurs à vendre leurs biens et services dans les marchés internationaux.

La nature « panatlantique » de l'Entente rehausse la visibilité des entreprises de l'Atlantique dans les marchés étrangers et elle soutient le développement d'occasions d'exportation pour des secteurs précis de l'économie régionale.

Composantes

L'EPCE comporte quatre éléments principaux :

La formation et la sensibilisation exposent les entreprises à des débouchés en les aidant à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires au succès dans les marchés internationaux.

La recherche d'information commerciale vise à rassembler des renseignements cruciaux au sujet des conditions des marchés internationaux, des débouchés et des personnes-ressources dans le but de guider et d'adapter les activités de promotion du commerce.

Les efforts de recherche et de planification sont conçus pour élaborer des stratégies et des plans de secteur à plus long terme pour la promotion du commerce extérieur, tout en gardant à l'esprit les besoins et les pratiques exemplaires des exportateurs.

Les activités de promotion du commerce extérieur aident les entreprises de la région atlantique à explorer les marchés internationaux. Les activités comprennent les expositions et les missions commerciales, le jumelage d'entreprises, le réseautage et les services d'établissement de partenariats.

Résultats principaux

Le succès de l'EPCE est un fait établi. L'Entente a atteint ses objectifs d'établir des partenariats, d'étendre l'activité d'exportation dans la région, de réunir les chefs d'industrie, de mettre à profit l'expertise et les ressources et de créer des économies d'échelle autour de la promotion du commerce extérieur.

Depuis 1994, 32 pour cent des entreprises qui ont participé pour la première fois à une activité parrainée par l'EPCE ont commencé à exporter à l'étranger. Quarante-deux pour cent des entreprises ont signalé un accroissement du volume de leurs exportations et 29 pour cent ont commencé à exporter vers de nouveaux marchés par suite d'une activité de l'EPCE.

Une évaluation indépendante de l'entente menée en 2004 a permis de déterminer que la planification et les activités relatives aux projets venaient appuyer le développement des entreprises à l'échelle internationale dans les secteurs suivants :

- Alimentation (agroalimentaire et fruits de mer)
- Consommation et vente en gros
- Environnement
- Océanologie
- Plastiques et métaux
- Produits et travaux de construction
- Sciences de la vie
- Services commerciaux, professionnels et d'éducation
- Technologie piscicole et aquacole
- Technologies de l'information et des communications (TIC)

L'évaluation a aussi révélé que l'EPCE a été particulièrement efficace dans l'ouverture de nouveaux marchés pour les exportateurs de la région de l'Atlantique – surtout les États-Unis et le Royaume-Uni.

Activités parrainées par l'EPCE

32%

des entreprises qui ont participé pour la première fois ont commencé à exporter à l'étranger.

42%

des entreprises ont signalé un accroissement du volume de leurs exportations.

29%

des entreprises ont commencé à exporter vers de nouveaux marchés par suite d'une activité de l'EPCE.

Projets notoires de l'EPCE

Programme de stages de 2004

L'un des projets les plus anciens et les plus réussis soutenus par l'EPCE est le Programme de stages, géré par le Centre for International Business Studies à l'Université Dalhousie à Halifax. Selon Janet Lord, coordonnatrice des programmes du centre, huit étudiants au programme de maîtrise en administration des affaires des universités du Canada atlantique ont participé aux sessions de 2004. Les étudiants ont été affectés notamment aux consulats canadiens à Buenos Aires, Dublin, Miami, Boston, Chicago, Londres, Trinité-et-Tobago et Los Angeles pour des stages de 12 semaines entre mai et août. Chaque étudiant avait pour tâche de faire une recherche sur les pratiques exemplaires et les débouchés pour l'entreprise de la région atlantique à laquelle il ou elle était associée. « Ce stage procure une expérience formidable à l'étudiant et une grande quantité d'information commerciale à l'entreprise de l'Atlantique représentée, affirme M^{me} Lord. Il va sans dire que le soutien reçu de l'EPCE était primordial. Il a aidé à payer les frais de voyage et d'hébergement. »

IT CEO Boot Camp 2005

[Camp de formation en TI pour les cadres d'entreprises]

« Sans l'Entente sur la promotion du commerce extérieur, nous n'aurions jamais pu organiser un événement aussi réussi que le camp de formation en technologie de l'information pour les cadres d'entreprises », affirme Malcolm Fraser, président de la Information Technology Association of Nova Scotia. En janvier 2005, des propriétaires et des cadres supérieurs d'entreprises de TI dans le Canada atlantique se sont réunis à Halifax pour se renseigner au sujet des débouchés et du marketing des produits dans le domaine florissant de la cybersanté. « Les deux sujets sont liés directement aux capacités améliorées d'exportation, explique M. Fraser. Savoir comment commercialiser votre produit à l'étranger est évidemment primordial, et la cybersanté est un domaine largement animé par les exportations. » Au cours de l'événement d'une journée, les participants se sont familiarisés avec de nouvelles perspectives et techniques pour réaliser et maintenir la croissance du commerce. Selon M. Fraser, l'événement a été une grande réussite.



Oceanology International 2004

La conférence *Oceanology International 2004* représente le plus grand événement de réseautage et de conclusion de marchés du genre au monde. La conférence de l'an dernier n'a pas déçu. Elle a attiré plus de 7 000 participants venus de 70 pays. Grâce au soutien de l'EPCE, 22 délégués du Canada atlantique se sont rendus à Londres, en Angleterre et, selon Darrell O'Neil du ministère de l'Innovation, du Commerce et du Développement rural de Terre-Neuve-et-Labrador, l'expérience a été une réussite sur toute la ligne. Les résultats préliminaires de *Oceanology 2004* tenue en mars dernier indiquent des ventes sur place de quelque 1,7 million de dollars et des ventes futures anticipées de près de 20 millions de dollars. « Il s'agit d'une expérience d'une importance cruciale pour nos exportateurs et quasi-exportateurs des technologies océanologiques, affirme M. O'Neil. Un grand nombre d'invités, entre 200 à 250, ont assisté à la réception du Canada atlantique. Sans le soutien offert par l'EPCE – qui a contribué à payer une partie des coûts des espaces et des stands d'exposition, de réseautage et de réception – l'effort aurait été trop important pour assurer notre participation. »

Stratégie d'exportation des produits de consommation 2005

Grâce à l'EPCE, le Canada atlantique possède maintenant sa première Stratégie complète d'exportation des produits de consommation. « Il a fallu bien du temps pour y arriver, selon Taylor Parsons du ministère de l'Innovation, du Commerce et du Développement rural de Terre-Neuve-et-Labrador. Elle nous fournira un carnet de route pour l'avenir de l'exportation des produits de consommation dans la région. » La stratégie, qui vient tout juste d'être terminée, procure un profil complet du secteur des produits de consommation dans le Canada atlantique. Elle détermine les sous-secteurs clés et elle propose une stratégie de croissance et de développement du secteur. « Avec ceci en main, nous pouvons maintenant passer à l'élaboration d'un plan d'action », affirme M^{me} Parsons.

Atelier de secteur 2004

« Les ateliers de secteur sont des fonctions cruciales de l'EPCE, déclare Andréa Arseneault, agente de commerce et d'investissement pour l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Ils procurent au secteur des gouvernements fédéral et provinciaux et aux agents de commerce l'occasion de faire du réseautage, d'élaborer des stratégies et des plans de travail annuels et de discuter d'une façon générale de projets potentiels de l'EPCE. » Pourquoi cela a-t-il de l'importance? L'atelier de 2004 a procuré aux 114 délégués, lesquels comprenaient le secteur des gouvernements fédéral et provinciaux et des agents de commerce, une occasion de faire du réseautage, de partager des renseignements et d'acquérir une connaissance plus approfondie des défis et des débouchés inhérents à l'exportation par le Canada atlantique.

Pour en savoir plus au sujet de l'EPCE, veuillez visiter le site Web www.acoa-apeca.gc.ca/ibda.

