Affaires étrangères et Commerce international | Foreign Affairs and International Trade

Canada

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

(Commerce international)

Rapport sur les plans et les priorités

2005–2006

Table des matières

Section I : Vue d'ensemble 5

1.1 Message du ministre 7

1.2 Données récapitulatives 9

1.3 Plans et priorités 11

1.3.1 Contexte et environnement de travail 11
1.3.2 Facteurs internes et externes ayant une incidence sur nos priorités 12
1.3.3 Défis et opportunités 15
1.3.4 Réaction aux priorités du gouvernement fédéral 15
1.3.5 Nos plans en regard de nos priorités 16
1.3.6 Suivi du rendement 20

Section II : Activités de programme par résultat stratégique 23

2.1 Résultat stratégique 1 : Comprendre et promouvoir les intérêts du Canada à l'échelle internationale 25

2.1.1 Première activité de programme : Politique commerciale et économique 25
2.1.2 Deuxième activité de programme : Relations bilatérales (Marché mondiaux) 26

2.2 Résultat stratégique 2 : Donner au Canada les moyens de réussir sur le marché mondial 29

2.2.1 Troisième activité de programme : Expansion internationale des affaires 29
2.2.2 Quatrième activité de programme : Promotion de l'investissement étranger direct 30

Section III : Information supplémentaire 31

3.1 Déclaration de la direction 33

3.2 Donnée sur l'organisation 35

3.2.1 Notre processus de planification organisationnelle 35
3.2.2 Le Bureau de l'inspecteur général 36
3.2.3 Gestion du portefeuille 36
3.2.4 Organigramme 2005–2006 37

3.3 Information financière 39

Tableau 1 : Dépenses prévues et équivalents temps plein (ETP) 40
Tableau 2 : Activités de programme 42
Tableau 3 : Postes votés et législatifs indiqués dans le Budget principal des dépenses 43
Tableau 4 : Coût net pour le Ministère au cours de l'année budgétaire 44
Tableau 5 : Sommaire des dépenses d'immobilisations, par activité de programme 45
Tableau 6 : Sources des revenus disponibles et des revenus non disponibles par activité de programme 46
Tableau 7 : Besoins de ressources par secteur 47
Tableau 8 : Renseignements sur les dépenses de projets 48
Tableau 9 : Renseignements sur les programmes de paiements de transfert (PPT) 49
Tableau 10 : Initiatives horizontales 50

Section IV : Autres points d'intérêt 51

4.1 Comment nous rejoindre 53

Vue d'ensemble

Section 1

1.1 Message du ministre **7**

1.2 Données récapitulatives **9**

1.3 Plans et priorités **11**

1.3.1 Contexte et environnement de travail 11
1.3.2 Facteurs internes et externes ayant une incidence sur nos priorités 12
1.3.3 Défis et opportunités 15
1.3.4 Réaction aux priorités du gouvernement fédéral 15
1.3.5 Nos plans en regard de nos priorités 16
1.3.6 Suivi du rendement 20

L'honorable James Scott Peterson, CP, député
Ministre du Commerce international

1.1 Message du ministre

Je suis heureux de présenter notre *Rapport sur les plans et priorités* pour 2005-2006. Chaque année depuis 13 ans, l'économie canadienne affiche une croissance ininterrompue et, dans une large mesure, c'est à notre succès sur les marchés internationaux que nous le devons.

Malgré ce bilan remarquable, il reste encore beaucoup à faire. En ce XXIe siècle, de nombreux concepts traditionnels évoluent, et cela est d'autant plus vrai en ce qui concerne le commerce. L'économie internationale telle que nous la connaissons aujourd'hui est une réalité complexe. Bien que les importations et les exportations de marchandises et de services continuent de figurer en bonne place dans l'économie canadienne, d'autres secteurs s'avèrent encore plus dynamiques. Je veux parler de l'investissement, des partenariats commerciaux, des chaînes d'approvisionnement mondial et de la commercialisation des technologies. Au moment où le secteur de la fabrication connaît de moins en moins de frontières et que le commerce international à l'intérieur d'une même entreprise devient monnaie courante, il est de plus en plus difficile de situer les limites de notre activité économique.

Notre but consiste à favoriser la prospérité canadienne. C'est là un objectif clair, dont il aurait été impossible de prévoir l'importance, voire l'urgence, il y a quelques années seulement. Le nouveau contexte mondial nous met en présence, c'est-à-dire le Canada et le reste du monde, de nouveaux défis d'une importance fondamentale :

- comprendre vraiment ce que signifie faire des affaires mondialement;
- adapter les politiques et les programmes gouvernementaux à cette nouvelle réalité;
- veiller à doter notre pays des outils dont nos entreprises ont besoin pour affronter avec succès la concurrence sur le marché mondial;
- amener un nombre croissant de petites et moyennes entreprises à s'attaquer aux grands marchés régionaux et mondiaux.

Au cours de la prochaine année, nous allons nous concentrer sur la réalisation de progrès mesurables sur quatre grands fronts :

- consolider et renforcer nos liens commerciaux avec nos partenaires de l'ALENA, notamment par la mise en œuvre du « nouveau partenariat » annoncé par le premier ministre à l'occasion de la visite du président Bush au Canada, à la fin de 2004. Forts du succès de notre Accord sur la frontière intelligente, nous allons pouvoir, de concert avec nos partenaires américains, aider les entreprises canadiennes à se mesurer à des concurrents bien établis ou émergents sur les marchés mondiaux;
- faciliter le positionnement stratégique des entreprises canadiennes sur les grands marchés émergents : un projet ambitieux qui exigera du Canada qu'il déploie les ressources voulues pour augmenter sa part de marché dans les économies à forte croissance sur la scène mondiale;

- tirer le meilleur parti possible des relations du Canada avec l'Union européenne et le Japon de manière à pouvoir accroître nos échanges avec ces marchés en matière de commerce, d'investissement et d'innovation – des éléments vitaux pour la prospérité économique du Canada;

- renforcer notre leadership en matière de commerce international grâce à des politiques et à des pro grammes novateurs ainsi qu'à l'excellence, aux compétences, au savoir et au dévouement de notre personnel.

Je tiens à profiter de cette occasion pour exprimer mon appréciation aux employés du Ministère et à les remercier de leur dévouement et de leurs réalisations. C'est grâce aux relations de travail étroites qu'ils entretiennent avec les gens d'affaires que nous dispensons des services correspondants à leurs besoins – aux besoins de ces gens d'affaires que créent la richesse à l'origine de la prospérité du Canada. Je suis fier de faire partie de l'équipe que forment nos employés à l'heure où nous entreprenons de réaliser les objectifs ambitieux que nous nous sommes fixés pour la prochaine année.

L'honorable James Scott Peterson, CP, député
Ministre du Commerce international

1.2 Données récapitulatives

Notre raison d'être : le mandat du Commerce international est de favoriser la prospérité du Canada grâce au commerce international et de lui donner les moyens de l'atteindre.

Ressources financières compte tenu des compressions apportées par le Comité d'examen des dépenses (en millions de dollars)

2005-2006	2006-2007	2007-2008
174,1	170,7	169,3

Ressources humaines (équivalents temps plein)

2005-2006	2006-2007	2007-2008
1 316	1 316	1 316

Les ressources financières présentées dans le tableau récapitulatif ne contiennent pas les paiements législatifs à Exportation et développement Canada (EDC) : 18,98 millions – paiement budgétaire, 653 millions – paiement non budgétaire (2005-2006); 18,3 millions – paiement budgétaire, 740 millions – paiement non budgétaire (2006-2007); 17,5 millions – paiement budgétaire, 328 millions – paiement non budgétaire (2007-2008). Ces paiements étaient inscrits dans le Budget principal des dépenses précédent, sous Exportation et développement Canada. Pour en savoir davantage, prière de se reporter au tableau financier no 1 de la section 3.3 du présent rapport.

Priorités

Priorité	Catégorie	Dépenses prévues (en millions de dollars) 2005-2006	2006-2007	2007-2008
1. Établir des liens commerciaux avec les États-Unis et le Mexique et resserrer les liens existants	Permanente	**42,5**	41,9	41,5
2. Positionner les entreprises canadiennes de manière stratégique dans les économies émergentes clés	Nouvelle	**40,0**	39,6	39,3
3. Réaliser le plein potentiel des relations du Canada avec l'Union européenne et le Japon pour renforcer le commerce, l'investissement et l'innovation	Permanente	**28,4**	28,0	27,8
4. Renforcer notre leadership en matière de commerce international grâce à l'excellence, aux compétences, aux connaissances et au dévouement de notre personnel et à des politiques et des programmes novateurs	Permanente	**63,2**	61,1	60,7
Total		**174,1**	170,6	169,3

Le total peut ne pas correspondre aux ressources financières dans 1.2 : Données récapitulatives, les chiffres étant arrondis

1.3 Plans et priorités

1.3.1 Contexte et environnement de travail

Le Canada compte parmi les nations les plus prospères du monde, une prospérité due en grande partie par son succès sur les marchés internationaux. Il s'agit d'ailleurs là du mandat de Commerce international : stimuler la prospérité du Canada et y contribuer grâce au commerce mondial.

L'environnement dans lequel nous réalisons notre mandat est complexe. La production de biens et services se situe de plus en plus au niveau des régions et à l'échelle internationale. Dans les industries de la fabrication et de l'assemblage, les progrès réalisés dans les communications et les transports, combinés aux qualifications de plus en plus avancées de la main-d'œuvre dans la majorité des pays, rendent possible la distribution de services de recherche, de développement de produit, de conception, de financement et divers autres services qui sont requis dans le milieu des affaires, formant ce que nous appelons des chaînes de valeur mondiale. Les consommateurs se montrent de plus en plus exigeants, s'attendant à une plus grande personnalisation des produits selon leurs préférences et leurs besoins. De leur côté, les gouvernements de tous les niveaux font montre d'une vigilance plus aiguë pour ce qui est de protéger l'environnement et d'autres intérêts publics.

Les Canadiens sont les grands gagnants de cet environnement dynamique. Nos avantages géographiques, nos ressources naturelles abondantes, l'esprit d'entreprise de nos gens d'affaires, notre main-d'œuvre talentueuse – grâce à tous ces atouts, nous représentons un partenaire de choix pour le monde. Le commerce international est notre force vitale, et les statistiques ne peuvent donner qu'un aperçu de la dynamique de la nouvelle économie mondiale au sein de laquelle le Canada joue un rôle prépondérant :

- en 2004, les importations et les exportations ont représenté 71,8 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada, comparativement à 60,2 % l'année précédant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA); nous devenons chaque jour un maillon plus important des chaînes d'approvisionnement aux États-Unis, en Europe et en Asie de l'Est;

- un tiers de la valeur de nos exportations dérive des composantes importées; nous ne pouvons être concurrentiels sans les importations;

- les stocks totaux de l'investissement étranger direct, tant en provenance qu'en direction du Canada, ont fait un bond, passant de 36,3 % du PIB en 1993 à plus de 62 % en 2003, et le Canada est désormais un investisseur extérieur net; les ventes réalisées par les sociétés canadiennes affiliées dans des marchés comme les États-Unis et l'Europe de l'Ouest égalent, voire surpassent, les exportations directes.

Ce monde de possibilités n'est toutefois pas sans embûches. Il est vrai que nous sommes situés à proximité de notre marché le plus important, les États-Unis, mais le déplacement de la population et, du coup, celui du pouvoir économique et politique vers le Sud et le Sud-Ouest des États-Unis érodent cet avantage. Les nouveaux géants économiques telle la Chine, se taillent une place bien à eux sur ce marché, et nous devons prendre garde à ce que les préoccupations relatives à la sécurité, à la réglementation et à l'économie ne fassent pas de notre frontière une barrière au commerce. À l'extérieur de notre région, l'essor du Canada dans les chaînes de valeur – grâce à ses liens

commerciaux et ses investissements partout en Europe, au Japon et dans les nouveaux centres économiques – n'est pas aussi rapide que celui de concurrents plus à l'affût des opportunités, comme l'Australie; il se peut que les efforts en matière de politique et de développement des affaires déployés par notre secteur privé et nos gouvernements ne concordent pas encore tout à fait avec ces nouvelles opportunités.

Le nouvel environnement exerce donc une pression sur Commerce international, et par le fait même sur ses ressources, afin qu'il acquière et déploie des connaissances, suive le rythme effréné des affaires, prévoit une certaine marge de manœuvre dans sa prestation de services et l'élaboration de ses politiques, et harmonise les efforts du Canada afin qu'il sorte du lot de tous les collaborateurs et mette en place une stratégie efficace pour son commerce international. Pour y arriver, plusieurs mesures s'imposent, allant du développement ciblé des affaires à l'échelle internationale au maintien de réseaux étendus dans les domaines de la science, de la technologie et de l'innovation, en passant par la création d'environnements stratégiques favorables au pays et d'environnements axés sur les règles prévisibles à l'échelle mondiale.

Le succès dans ce type d'environnement est impossible sans la collaboration et le partenariat de réseaux s'étendant au gouvernement du Canada et à d'autres ordres de gouvernement, aux entreprises et à d'autres joueurs clés. Les moyens que nous utiliserons ne nécessiteront pas seulement l'apport de Commerce international, au contraire – que ce soit préparer les nouveaux exportateurs ou faciliter la tâche des investisseurs au Canada, ou encore négocier des liaisons aériennes directes, veiller à instaurer des règles transparentes et accroître l'accès au marché au moyen du Cycle de négociations de Doha de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et d'autres négociations commerciales. Plus précisément, le rôle de Commerce international consistera à encadrer les réseaux et à donner une orientation stratégique claire aux politiques et aux programmes, et il bénéficiera à cette fin du concours de notre vaste réseau de ressources professionnelles s'étendant partout au Canada, au monde et dans notre riche noyau d'experts en politique d'Ottawa. Nous mobiliserons et dirigerons les forces, les habiletés et les ressources du gouvernement fédéral afin de nous adapter aux changements rapides de l'économie internationale et de transformer la prestation de services de manière à faire en sorte que nous répondions aux besoins à court et à long terme à la fois des entreprises et du Canada dans son ensemble.

1.3.2 Facteurs internes et externes ayant une incidence sur nos priorités

Accès au marché de l'Amérique du Nord

Le Canada et les États-Unis peuvent se targuer d'entretenir la relation commerciale la plus florissante du monde. Chaque minute de l'année, nous échangeons plus d'un million de dollars en produits et services, un chiffre impressionnant qui est le fruit d'un vaste et diversifié d'investissements mutuels, de partenariats, de franchises, de mouvements à l'intérieur des entreprises et de ventes normales en régime de pleine concurrence. Cette relation est sans égale; il est donc essentiel de la préserver car elle est la pierre angulaire de notre prospérité et de nos succès sur les marchés mondiaux. Il serait une grave erreur de la considérer comme acquise. À titre d'exemple, notre part de marché connaît un léger recul depuis quelques années, ayant perdu 1,5 % depuis sept ans. Si cette statistique n'est pas dramatique en soi, particulièrement depuis l'envol de la Chine à titre de fournisseur, on aurait tout de même tort de ne pas s'en préoccuper, tout comme nous aurions tort de continuer de considérer cette relation comme étant purement bilatérale : l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a été bénéfique pour l'essor de l'économie continentale dans les réseaux d'approvisionnement et de distribution mondiaux plus vastes; nous devons donc également investir dans notre relation avec le Mexique.

Par conséquent, le raffermissement et le renforcement de nos liens commerciaux avec les États-unis et le Mexique arrivent en haut de notre liste de priorités.

Notre réussite à cet égard sera ardue, avec, en toile de fond, un certain nombre de facteurs qui tourneront à

notre désavantage. Tout d'abord, notre accès préférentiel au marché américain n'est plus ce qu'il était et est en danger. Nous devons aujourd'hui jouer des coudes pour nous démarquer des nombreux autres concurrents qui percent leur marché, les États-Unis ayant conclu ou étant sur le point de conclure des accords de libre-échange avec quelque vingt pays. Non seulement ces accords rendront facultatif, voire inutile, pour les investisseurs étrangers de s'installer au Canada dans l'optique de percer le marché, plus vaste, de l'ALENA, mais encore ils peuvent faire diminuer l'avantage du Canada sur le marché américain de même que sur les autres marchés, les États-Unis y bénéficiant désormais d'un traitement préférentiel. En outre, les fournisseurs comme la Chine n'ont nul besoin d'un accès préférentiel pour représenter des concurrents féroces sur ces marchés – comme en témoigne l'essor de leurs industries sur les marchés intérieurs et marchés d'exportation des trois partenaires de l'ALENA.

Les changements démographiques ayant cours aux États-Unis ont également des répercussions sur nous. En effet, la population américaine connaît une croissance rapide dans le Sud et le Sud-Ouest du pays, tant grâce à la migration qu'à l'immigration. En conséquence, les marchés, la production et le pouvoir politique échappent aux États du Nord, avec lesquels le Canada entretient depuis toujours des relations étroites, au profit des États plus au Sud, moins proches du Canada. D'un autre côté, une manne de nouveaux débouchés s'œuvre pour les entreprises canadiennes.

Une autre source de préoccupation pour le Canada est la tangente protectionniste de plus en plus marquée adoptée par le gouvernement américain en réaction à la dure réalité d'une reprise économique sans création d'emploi, à la menace d'importations à bas prix et à la tendance de plus en plus accusée vers l'impartition des emplois américains vers des économies à plus bas prix. Cette situation fait en sorte que plusieurs secteurs clés, notamment l'agriculture et la foresterie, continuent d'être visés par des groupes de pression protectionnistes, des subventions faussant les échanges et des différends commerciaux qui traînent en longueur.

Les échanges commerciaux dans les autres secteurs se déroulent relativement sans heurts, mais l'existence de tous ces facteurs plane tout de même sur le nouveau climat commercial, caractérisé par une préoccupation accrue en matière de sécurité qui entrave le mouvement des biens et des personnes entre le Canada et les États-Unis depuis septembre 2001.

Le gouvernement fédéral s'attaque de front à ces contraintes et à ces opportunités par diverses initiatives. Le premier ministre et le président Bush ont annoncé, en novembre 2004, un nouveau partenariat pour une sécurité et une prospérité communes, qui consiste en réalité en un programme visant à stimuler les possibilités économiques, la prospérité et la concurrence en Amérique du Nord. S'inspirant des principes de base de l'ALENA et de l'Accord sur la frontière intelligente, ce partenariat établira un juste équilibre entre les préoccupations relatives à la sécurité et les mesures importantes au chapitre du commerce pour donner un second souffle au commerce transfrontalier. Le premier ministre du Canada et le président des États-Unis ont profité de l'occasion pour tenter de trouver des moyens plus efficaces de résoudre des différends, comme celui affligeant le bois d'œuvre résineux. D'un point de vue multilatéral, les négociations de l'OMC nous donnent des moyens d'action importants pour tenter de résoudre ces différends, de même que pour réduire les subventions agricoles faussant les échanges commerciaux, tandis que le programme de travail de l'ALENA continue de faciliter les affaires dans une vaste gamme de secteurs.

Le Mexique occupe également une place d'honneur dans notre programme nord-américain. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994, le Mexique est devenu le cinquième marché d'exportation en importance du Canada, tandis que le Canada occupe le deuxième rang des marchés d'exportation du Mexique. En octobre 2004, le premier ministre et le président Fox du Mexique ont lancé le nouveau Partenariat Canada-Mexique, un forum qui consolidera la coopération bilatérale au chapitre de l'économie et de l'élaboration des politiques et favorisera un dialogue de haut niveau entre les secteurs public et privé. Réunissant des chefs d'entreprises et les principaux décideurs en matière de politiques, le partenariat

encouragera l'établissement de réseaux stratégiques, grâce auxquels les entreprises et les gouvernements seront plus aptes à soutenir la prospérité et à améliorer notre compétitivité dans la foulée de notre relation à l'intérieur de l'ALENA.

Émergence de nouvelles puissances économiques

Nous sommes témoins d'un tournant important dans la distribution mondiale de la richesse et de l'influence, un mouvement qui va au-delà de notre continent. Des pays autrefois « en développement » jouissent aujourd'hui d'une influence grandissante, grâce notamment à la croissance de leur classe moyenne, de leur production, de leur pouvoir d'achat, de leur capital humain et de leur santé financière. Cet essor rapide et soutenu attire l'attention et l'investissement de nombre d'entreprises multinationales. La Chine, l'Inde et le Brésil en sont de parfaits exemples, eux qui exercent une influence sur les négociations commerciales internationales qui est proportionnelle à leur nouveau statut. D'autres régions et pays se taillent une place de plus en plus enviable sur les marchés du fait de leurs liens stratégiques (comme la Corée du Sud, qui entretient des relations serrées avec la Chine et le Japon), de leurs forces sectorielles (le Chili, par exemple, peut compter sur un secteur minier et d'autres secteurs florissants), ou de leur potentiel ou la vigueur économique qu'ils affichent (comme la Russie et les pays du Conseil de coopération du Golfe).

Ce déplacement de l'influence économique a eu un retentissement considérable sur la dynamique du commerce international, de même que des répercussions importantes sur la compétitivité des entreprises et la prospérité des nations. Du coup, la compétitivité du Canada – même sur nos marchés les plus traditionnels – subira le contrecoup de la portée et de l'étendue de notre engagement envers ces pays. Le fait est que notre engagement envers leurs marchés ne se limite pas à l'expansion de nos exportations; cet engagement donne accès à des intrants à prix plus concurrentiels, à des capitaux d'investissement, à l'élaboration et à la protection de la propriété intellectuelle, à des contacts dans les secteurs de la science et de la technologie, et aux réseaux de distribution – tous des éléments essentiels à la compétitivité dans un environnement commercial mondial. Par conséquent, si le Canada n'entretient pas de relations commerciales avec ces nations, les entreprises canadiennes seront marginalisées, ou tout simplement laissées de côté dans les équations commerciales.

Notre deuxième priorité consiste donc à positionner stratégiquement les entreprises canadiennes dans ces économies émergentes, d'où l'effervescence dans les activités commerciales et l'investissement, allant de la promotion de notre secteur des sciences et de la technologie aux négociations avec l'OMC, en passant par des stratégies visant à stimuler et à saisir de nouvelles occasions d'affaires.

Influence stable des puissances économiques établies

Si l'essence de la prospérité du Canada réside dans sa relation avec les États-Unis, deux autres puissances économiques établies jouent un rôle particulièrement important dans notre innovation, la croissance de notre productivité et notre compétitivité : l'Union européenne et le Japon. Leurs marchés dominent notre commerce avec des pays autres que les États-Unis (quoique la Chine, le Mexique et la Corée du Sud aient réussi à se tailler une place dans nos dix marchés d'exportation en importance). Du point de vue commercial, ces deux marchés représentent une source riche en investissement et en technologie, en plus d'être des destinations de choix pour l'investissement canadien. Les relations avec le monde des affaires et les gouvernements sont déjà en place dans nombre de secteurs, tels le commerce, l'investissement, la science et la technologie et la propriété intellectuelle, et les possibilités d'établir des relations encore plus étroites dans cette partie du monde sont excellentes.

Notre troisième priorité consiste donc à tirer parti du plein potentiel des relations entre le Canada et l'Union européenne et le Japon, pour des échanges renforcés au niveau du commerce, de l'investissement et de l'innovation. À cet égard également, l'OMC est particulièrement utile pour créer et saisir des occasions, à l'instar des accords bilatéraux complémentaires, comme l'Accord de renforcement du commerce et de l'investissement, en cours de négociation avec l'UE, et

le Cadre économique, lui aussi en cours de négociation avec le Japon. Les initiatives de développement des affaires dans les secteurs de l'investissement, du commerce et de la science et de la technologie viennent compléter la gamme d'activités en matière de commerce international visant à réaliser cette priorité.

Notre capacité interne au service des défis futurs

Le succès de Commerce international est étroitement lié à la capacité, aux aptitudes et aux ressources dont nous disposons pour remplir nos engagements. Le soutien que nous offrons à nos clients d'affaires doit être rapide, efficace et d'une valeur et d'une qualité stratégiques et tactiques la plus élevée qui soit. Nos services doivent être coordonnés avec les efforts des gouvernements municipaux, provinciaux et territoriaux si l'on veut qu'ils soient les plus efficaces possible; et il nous faut refléter les besoins à court et à long terme de nos parties intéressées. En ces temps où le rationnement des ressources est de mise, nous devons constamment réorienter nos priorités et revoir l'affectation de nos ressources. Quoiqu'il en soit, l'obtention des points de vue de toutes nos parties intéressées à l'échelle nationale nécessitera à la fois des ressources et un engagement continu de la part de nos dirigeants ministériels.

Par conséquent, notre quatrième priorité consistera à renforcer le rôle prépondérant que nous jouons dans le commerce international en faisant preuve d'excellence; en démontrant nos compétences, notre savoir et le sens de l'engagement de notre personnel; et en mettant en œuvre des politiques et des programmes novateurs.

1.3.3 Défis et opportunités

Le succès commercial du Canada à l'échelle internationale n'est pas sans difficultés ni sans risques. Nous sommes tout de même confiants qu'en étant constamment à l'avant-garde dans notre stratégie de commerce international et en bénéficiant de la coopération de l'ensemble du gouvernement et d'un partage accru des responsabilités en matière d'élaboration des politiques et de réalisation de programmes, nous arriverons à relever ces défis et à contenir les risques.

Nous avons fait ressortir quatre secteurs d'importance sur lesquels nos programmes et politiques doivent s'attarder :

- travailler en collaboration avec les entreprises canadiennes afin de les aider à comprendre la nouvelle économie mondiale et à contenir les risques et les répercussions qu'elle occasionne;
- offrir un soutien aux entreprises canadiennes en ce qui a trait à l'élaboration de stratégies de pénétration de marché bien définies afin de les aider à percer les marchés émergents qui affichent des débouchés intéressants au chapitre de la croissance des exportations;
- poursuivre nos efforts déterminés visant l'accès sûr au marché et l'investissement étranger direct afin de mettre fin à la récente érosion de notre part sur le marché américain et de nous positionner avantageusement sur d'autres marchés de premier ordre;
- collaborer avec des partenaires et des parties intéressées à l'échelle nationale pour renverser le recul du Canada au chapitre de l'investissement étranger direct à destination de l'Amérique du Nord.

1.3.4 Réaction aux priorités du gouvernement fédéral

Le discours du Trône, prononcé en octobre 2004, soulignait les priorités actuelles du gouvernement du Canada; six d'entre elles sont directement liées à nos efforts continus visant à mettre en place une économie plus stable et plus concurrentielle à l'échelle mondiale :

- viser une productivité accrue;
- se tourner vers les défis et les possibilités qu'offre le marché mondial;
- élaborer des politiques pour favoriser le développement des capacités canadiennes dans d'importantes technologies habilitantes – telles que la biotechnologie, l'information et les communications, et les

nouveaux matériaux – qui seront les moteurs de l'innovation et de la productivité;

- assurer un « gouvernement intelligent » pour simplifier de manière générale la conduite des affaires au Canada;

- prendre un engagement à l'égard du développement régional et sectoriel afin de contribuer au succès de secteurs importants de l'économie canadienne comme l'automobile, l'aérospatiale et les autres secteurs manufacturiers, ainsi que l'agriculture et les industries axées sur les ressources;

- promouvoir le commerce et l'investissement afin d'ouvrir les marchés au Canada et de soutenir sa croissance sur ceux-ci, et stimuler l'investissement en veillant en instaurer les conditions qui favorisent les entrepreneurs et les sources de capital de risque.

Nous suivons également de près les priorités fixées chaque année par le greffier du Conseil privé, qui agit aussi à titre de chef de la fonction publique. Ces priorités – qui se penchent sur la fonction de contrôleur moderne, la gestion des ressources humaines, l'apprentissage, les langues officielles et la diversité – mettent l'accent sur les secteurs nécessitant des progrès importants afin d'améliorer l'administration de la fonction publique fédérale et de répondre aux attentes des Canadiens. Nous entendons réaliser des progrès pour chacune de ces priorités.

1.3.5 Nos plans en regard de nos priorités

Nous présentons, dans la présente sous-section, les plans que nous avons formulés pour 2005-2006 pour atteindre chacune des quatre priorités énoncées dans le tableau des données récapitulatives.

L'intégralité de notre travail est orientée vers l'atteinte de deux objectifs stratégiques principaux (exposés plus en détail dans la section II) :

1. Les intérêts du Canada en matière de commerce, d'économie et d'investissement sont compris et défendus sur la scène internationale; avec un ordre international plus fort et plus ouvert, la prospérité des entreprises canadiennes est améliorée;

2. Les services canadiens d'investissement et d'expansion internationale des affaires sont efficacement gérés et dispensés; la compétitivité des entreprises canadiennes s'en trouve améliorée, grâce à une pro ductivité accrue enregistrée grâce à la hausse des ventes et des investissements à l'étranger, et au maintien du niveau élevé de l'investissement étranger direct au Canada.

Pour 2005-2006, chacune de nos quatre priorités contribue à l'atteinte de ces objectifs stratégiques, comme le démontrent nos plans, exposés ci-dessous.

Priorité 1 : Raffermir et renforcer les liens commerciaux en Amérique du Nord

Ce point demeure notre principale priorité. Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada. Pour assurer sa prospérité, il est essentiel que le Canada conserve d'importantes parts de ce marché. De plus, la plus grande partie de l'investissement étranger direct au Canada vient des États-Unis. Notre priorité est donc de promouvoir les intérêts économiques du Canada en encourageant tant les entreprises canadiennes que les sociétés américaines à enrichir et à approfondir leurs relations. Des perspectives prometteuses restent à exploiter, pas uniquement en matière d'exportations et d'importations, mais également dans la création de partenariats commerciaux à différents niveaux (en particulier au niveau des petites et moyennes entreprises) et par divers moyens (investissement, réseaux scientifiques et technologiques, franchisage, licences et autres relations commerciales inter-entreprises).

Le Mexique figurera également dans nos plans commerciaux et gouvernementaux, car il possède un vaste réseau d'accords de libre-échange avec la plupart des pays d'Europe occidentale et des Amériques, et poursuit des négociations avec le Japon.

Précisément, nous allons activement exploiter les perspectives que nous ouvrent le Partenariat

Canada–Mexique et le nouveau partenariat avec les États-Unis annoncé en novembre 2004. Nous allons lancer des consultations auprès des citoyens au sujet du plan de travail de l'ALENA et intensifier nos travaux sur d'importantes questions à l'ordre du jour de l'ALENA comme la coopération en matière de réglementation et la libéralisation des règles d'origine. Nous allons chercher à réduire - voire à supprimer - les instruments juridiques et les formalités douanières qui imposent de lourdes et onéreuses charges administratives aux échanges commerciaux; participer à l'examen des réglementations qui régissent les produits et les professions; et promouvoir la réforme de la réglementation visant à faciliter les courants d'échanges commerciaux transfrontaliers. Dans le cadre des négociations de l'OMC, nous allons soutenir notre engagement en faveur de la réduction ou de la suppression des subventions à l'agriculture qui faussent le commerce.

Nous allons poursuivre les négociations engagées avec les États-Unis pour la suppression des pommes de discorde qui enrayent notre relation commerciale et renforcer l'efficacité des mécanismes de règlement des différends. Nous souhaitons redoubler d'efforts pour résoudre le différend au sujet du bois d'œuvre résineux et adopter une stratégie à deux niveaux constituée d'une part de démarches juridiques (en vertu de l'ALENA et des accords de l'OMC), et d'autre part de négociations visant à trouver une solution durable qui aille dans le sens des intérêts du Canada. S'agissant de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), nous allons poursuivre notre collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada et avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour rouvrir l'accès aux États-Unis pour les bovins vivants et le bœuf canadiens. Sur chaque point, nous allons poursuivre la collaboration avec l'industrie, les provinces et nos alliés aux États-Unis, et exploiter à notre avantage les mécanismes de règlement des différends dont nous disposons.

Nous visons à garantir l'efficacité des contrôles aux frontières sans qu'ils ne constituent un obstacle au commerce et à l'investissement. C'est la raison pour laquelle nous allons participer aux discussions accélérées entre le gouvernement et les États-Unis au sujet des mesures de sécurité communes.

En 2005-2006, nous allons, en concertation avec les parties compétentes, faire en sorte de renforcer nos relations commerciales avec les États-Unis en saisissant toutes les occasions d'y faire valoir le Canada. Nous allons poursuivre la politique d'affectation de personnel au secrétariat de Washington. Ce bureau est pour nous un point d'ancrage à partir duquel nous pouvons développer, exploiter et entretenir un réseau de contacts clés dans la capitale américaine. Ce secrétariat complète l'Initiative de représentation accrue, approche stratégique d'ampleur nationale qui vise à défendre et à promouvoir aux États-Unis les intérêts du Canada en matière de commerce, d'investissement et de science et technologie. Quarante-deux points de contact devraient être ouverts aux États-Unis d'ici 2006-2007, dont une grande partie dans les économies régionales du Sud et du Sud-Ouest, en pleine expansion.

Priorité 2 : Positionner stratégiquement les entreprises canadiennes dans les économies émergentes clés

Pour promouvoir les intérêts du Canada en matière de commerce, d'économie et d'investissement, les entreprises canadiennes vont devoir s'engager et se montrer concurrentielles dans des marchés stratégiques comme la Chine, l'Inde et le Brésil. Cette priorité est étroitement liée à la priorité que nous avions énoncée dans le *Rapport sur les plans et les priorités* pour 2004-2005, et qui visait à accroître notre engagement sur les marchés des pays en développement. Nous l'avons modifiée parce que l'expression « pays en développement » ne reflète pas le rôle croissant que jouent ces pays à titre d'acteurs clés de l'économie mondiale, au fur et à mesure qu'ils s'intègrent dans les chaînes de valeur mondiale et régionale.

La priorité que nous donnons aux marchés émergents ne peut donner de résultats si nous l'abordons en vase clos. Par conséquent, nous établissons et nous mettons en œuvre un solide cadre d'engagement dans ces marchés, qui englobe la politique commerciale, l'expansion des exportations, les courants d'investissement, les liens avec la science et la technologie, et la commercialisation.

La première étape consiste à déterminer de quelle manière des marchés comme la Chine, l'Inde et le Brésil peuvent offrir des débouchés et représenter un potentiel de croissance pour les entreprises canadiennes. Par exemple, les accords sur la protection des investissements étrangers joueront un rôle précieux pour les entreprises canadiennes sur ces marchés difficiles, de même que le cadre d'accès aux marchés fondé sur des règles que promettent les négociations entreprises dans le cadre de l'OMC. Afin d'illustrer cette nouvelle réalité et de répondre aux demandes des entreprises canadiennes, nous avons revu nos modes de négociations des accords de promotion et de protection de l'investissement tant avec la Chine qu'avec l'Inde, et nous réclamons désormais vigoureusement l'accès aux marchés et l'établissement de règles plus équitables en matière de subventions et de mesures compensatoires dans le cadre de l'OMC. Une fois notre analyse terminée, nous déterminerons dans quelle mesure ces nouveaux pouvoirs économiques et autres mentionnés plus haut pourront servir de liens stratégiques avec les chaînes de valeur mondiale. Nous allons tirer des enseignements de l'expérience de pays concurrents pour comprendre quels aspects des relations commerciales peuvent garantir l'établissement de partenariats solides avec les économies émergentes.

Nous réévaluons nos priorités et nos stratégies d'expansion des affaires, ainsi que les politiques, les programmes et les dépenses liés à la technologie et à l'investissement, pour déterminer les domaines dans lesquels concentrer nos efforts pour optimiser la participation du secteur privé aux marchés clés. Nous allons également définir des moyens permettant de faire progresser les intérêts du Canada dans les marchés émergents en vertu de notre politique en matière de commerce et d'investissement - par exemple, accès aux marchés, règles et investissement à l'étranger. Des mesures comme les discussions sur le libre-échange entrepris avec la Corée sont susceptibles de rapporter beaucoup à tous les segments du commerce canadien, et de profiter davantage et plus rapidement au Canada qu'en passant par l'OMC.

L'une des stratégies visant à positionner les entreprises canadiennes dans les économies émergentes nécessitera un effort ciblé sur la science et la technologie. Le budget fédéral annoncé le 23 février 2005 prévoit à partir de 2005-2006 que 20 millions de dollars seront consacrés à la coopération scientifique (en particulier avec la Chine et l'Inde), ce qui permettra un niveau d'interaction plus élevé qui entraînera une meilleure commercialisation des technologies canadiennes.

Vu que les nouvelles puissances économiques s'intègrent à des chaînes de valeur mondiale très rentables, le Canada doit également en devenir un maillon en favorisant l'investissement étranger direct dans les principaux secteurs qui stimuleront sa croissance et sa productivité dans l'avenir, particulièrement la nanotechnologie, l'aérospatial, les technologies de l'information et des communications, les technologies environnementales et biomédicales. Nous allons adopter une approche combinée, en collaboration avec d'autres ministères et organismes fédéraux, pour que les politiques nationales sur l'investissement aillent dans le sens de nos efforts qui visent à attirer l'investissement stratégique international.

La commercialisation efficace du Canada s'inscrit au centre de nos efforts visant à attirer l'investissement. À l'automne de 2005, nous allons lancer des activités de commercialisation dynamiques pour communiquer les avantages concurrentiels du Canada dans le monde entier. Cette stratégie prévoit la préparation de plans d'action de commercialisation en collaboration avec les ministères pour qui l'investissement international représente un intérêt.

Nous allons déployer un effort concerté pour mieux tirer parti de la diversité culturelle du Canada, afin d'aider à établir le dialogue avec les marchés internationaux. Avec les provinces, les territoires, les collectivités et d'autres partenaires comme des groupes ethnoculturels, nous allons chercher à établir une compréhension commune des priorités du Canada et de ses compétences sur ces marchés. Ces relations vont nous aider à élaborer une stratégie d'engagement sur les marchés importants, notamment des visites par le premier ministre, les ministres et les secrétaires parlementaires. Nous allons coordonner ces visites de haut niveau avec le réseau d'Équipe Canada inc., et

avec les provinces et les territoires.

Priorité 3 : Tirer parti du plein potentiel des relations entre le Canada et l'Union européenne et le Japon, pour des échanges renforcés au niveau du commerce, de l'investissement et de l'innovation

Notre prospérité future dépendra également de l'aptitude du Canada à établir des relations solides avec des marchés établis. Pour notre réussite, il est essentiel que nous protégions notre accès aux marchés européens et japonais.

En 2002, par exemple, les sociétés affiliées européennes de multinationales canadiennes ont vendu pour 76 milliards de dollars de produits et de services, soit environ deux fois plus que le montant des exportations des entreprises canadiennes la même année.

Comparé aux exportations, l'investissement est un mode de prestation de produits et de services relativement plus important dans l'Union européenne. Vu que l'Union européenne est le plus grand exportateur d'investissement étranger direct au monde, il est dans l'intérêt du Canada de faire valoir ses attraits auprès des investisseurs européens. En 2005-2006, nous allons entreprendre un certain nombre d'initiatives visant à maintenir et à accroître l'investissement étranger direct au Canada, et nous comptons créer un contexte d'investissement concurrentiel qui œuvre des occasions d'investissement étranger direct plus intéressantes pour les entreprises qui investissent déjà au Canada. Nous allons également lancer une étude sur l'investissement direct canadien à l'étranger qui contribuera à façonner le rôle du gouvernement fédéral dans ce domaine. Alors que les chaînes de valeur mondiale continuent de gagner en importance, la participation du Canada y sera essentielle à sa compétitivité internationale. Cela complétera notre stratégie sur les marchés émergents.

Nous allons poursuivre les négociations pour conclure un Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement avec l'Union européenne. Ce pacte novateur portera sur des questions autres que les traditionnelles questions d'accès aux marchés en cours de négociations dans le cadre de l'OMC. Il portera plutôt sur des domaines comme la facilitation du commerce et de l'investissement, la science et la technologie, et la coopération en matière de réglementation.

L'Europe occidentale est une importante source de science, de technologie et d'investissement. Nous allons élaborer une stratégie d'innovation pour faire valoir les points forts du Canada dans ces domaines. Notre stratégie nous permettra d'accroître la part canadienne de l'investissement européen en Amérique du Nord.

Le marché japonais demeure plus vaste que le reste des marchés asiatiques réunis. Avec un PIB de 6,1 billions de dollars, le Japon est le deuxième marché d'exportation pour le Canada et le plus important investisseur asiatique au Canada. En 2005-2006, nous avons donc l'ambition d'accélérer les efforts consentis au titre du cadre économique Canada-Japon pour faire progresser nos relations économiques au-delà de la base établie, tout en complétant ces négociations par la stratégie que nous poursuivons dans le cadre de l'OMC pour l'accès aux marchés des produits, des services et des denrées agricoles.

Priorité 4 : Renforcer le rôle prépondérant que nous jouons dans le commerce international en faisant preuve d'excellence; en démontrant nos compétences, notre savoir et le sens de l'engagement de notre personnel; et en mettant en œuvre des politiques et des programmes novateurs

Notre personnel affiche un sens de l'engagement élevé. Pour qu'il puisse travailler efficacement et contribuer à renforcer la prospérité du Canada, nous devons commencer par effectuer une évaluation approfondie de toutes nos ressources, afin de veiller à ce qu'elles soient déployées de manière efficace, responsable et réactive, en accord avec les priorités du gouvernement et les besoins énoncés par la communauté des affaires. Cette évaluation est un outil fondamental qui nous aidera à atteindre nos objectifs stratégiques.

En 2005-2006, nous allons mettre la dernière main à notre plan d'action pour la modernisation de la fonction de contrôleur. Nous disposerons alors de la capacité nécessaire pour mettre en œuvre les principaux éléments du Cadre de responsabilisation de gestion du Secrétariat du Conseil du Trésor.

En matière de gestion des ressources humaines, nous ne ménageons pas nos efforts pour gérer de manière fusionnée les résultats ministériels et les accords de rendement individuel passés avec les gestionnaires. Ce travail nous permettra de répercuter dans toute l'organisation les attentes de la haute direction en matière de rendement.

Nous avons accompli des progrès, en matière d'emploi, dans la représentation équitable des femmes et des minorités visibles, et nous avons maintenu les niveaux de représentation des Autochtones. En 2005-2006, nous devrons porter notre effort sur les rangs des dirigeants, où les groupes désignés sous actuellement sous-représentés. Nous comptons poursuivre les efforts de formation en langues officielles des employés dans nos missions à l'étranger.

Nous sommes résolus à faire du Ministère une organisation d'apprentissage continu. Un programme de gestion du rendement a récemment été mis en œuvre. Il s'adresse à tous les employés, à l'administration centrale comme à l'étranger, et démontre concrètement l'importance de la gestion axée sur les résultats. Il permettra de renforcer les capacités de gestion des personnes dans toute l'organisation.

1.3.6 Suivi du rendement

Nous publions chaque année deux rapports importants sur les résultats commerciaux du Canada : *Le point sur le commerce, un rapport annuel sur le commerce international du Canada,* et *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*. Ces documents exposent et analysent les développements nationaux et internationaux significatifs de l'année écoulée, et les mettent en corrélation avec notre rendement. Ces deux outils sont précieux et nous aident à préparer nos plans et nos priorités pour l'année suivante.

En 2004-2005, nous avons renforcé les activités de recueil de données importantes. Nous avons également défini et mis en œuvre des indicateurs de rendement plus rigoureux et plus significatifs. En 2005-2006, nous allons développer un système intégré d'information sur le rendement lié aux ressources, aux processus internes, à la prestation de services et aux données économiques; nous prévoyons le mettre en vigueur en 2006-2007. Entre-temps, nous contrôlons et mesurons notre rendement à l'aide des indicateurs de rendement temporaires suivants, qui nous permettent d'évaluer nos objectifs stratégiques, nos priorités et nos résultats clés.

Indicateurs de rendement de nos objectifs stratégiques

- changement du produit intérieur brut
- changement de la productivité
- changement des courants d'échanges commerciaux et des apports de capitaux en pourcentage du produit intérieur brut
- place du Canada dans les rapports de concurrence internationale
- changement de la quantité d'exportateurs
- changement du volume et de la valeur des exportations de produits et de services non traditionnels

Indicateurs de rendement des priorités énoncées

- quantité d'accords et d'ententes de coopération en matière de commerce et d'investissement, y compris les règles qui régissent les mouvements des produits et des services transfrontaliers, et portée de ceux-ci
- quantité de différends traités en matière de commerce et d'investissement, et portée de ceux-ci
- changement du nombre et de la valeur des exportations, des importations et des flux de capitaux
- nombre et type de publications et de sites Web informatifs développés

- rendement par rapport au Cadre de responsabilisation de gestion

Indicateurs de rendement des résultats clés

- nombre d'accords commerciaux et scientifiques conclus et quantité d'accords conclus dans le domaine de l'investissement, et portée de ceux-ci
- nombre de différends résolus en matière de commerce et d'investissement, et portée de ceux-ci
- quantité de perspectives définies en matière d'investissement
- accroissement de la valeur des investissements attirés
- pourcentage de clients satisfaits de l'opportunité et de la qualité des services, des produits et des événements/manifestations
- nombre de pistes décelées dans le domaine du commerce et de l'investissement, et communiquées à des clients canadiens
- hausse du nombre d'entreprise prêtes à exporter enregistrées auprès du Délégué commercial virtuel (notre service à la clientèle par Internet pour obtenir de l'information, des renseignements et des occasions d'affaires personnalisés)
- changement de volume des services de base dispensés
- volume, valeur et nature des apports de connaissances scientifiques et des innovations technologiques
- nombre de collaborations internationales qui aboutissent à des publications de recherche conjointe et à une propriété intellectuelle commune

Activités de programme par résultat stratégique

Section 2

2.1 Résultat stratégique 1 : Comprendre et promouvoir les intérêts du Canada à l'échelle internationale 25

2.1.1 Première activité de programme : Politique commerciale et économique 25

2.1.2 Deuxième activité de programme : Relations bilatérales (Marché mondiaux) 26

2.2 Résultat stratégique 2 : Donner au Canada les moyens de réussir sur le marché mondial 29

2.2.1 Troisième activité de programme : Expansion internationale des affaires 29

2.2.2 Quatrième activité de programme : Promotion de l'investissement étranger direct 30

Cette section présente des renseignements détaillés sur nos deux résultats stratégiques et nos quatre activités de programme, qui ont été établis dans l'exposé de notre architecture d'activités de programmes.

2.1 Résultat stratégique 1 : Comprendre et promouvoir les intérêts du Canada à l'échelle internationale

2.1.1 Première activité de programme : Politique commerciale et économique

Dans l'exposé actuel de notre *architecture d'activités de programmes*, notre premier résultat stratégique est de faire en sorte que ***les intérêts commerciaux et économiques du Canada ainsi que ceux qui touchent l'investissement soient compris et promus à l'échelle internationale*** et qu'il en résulte ***une prospérité accrue pour le Canada et les entreprises canadiennes grâce à un ordre international renforcé et plus ouvert***. Lors de la prochaine mise à jour de notre architecture d'activités de programme, nous avons l'intention de réviser ce résultat stratégique pour qu'il se lise ainsi : ***les intérêts économiques du Canada sont compris et promus à l'échelle internationale***, et il en résulte ***une prospérité accrue pour les entreprises canadiennes grâce à un ordre international renforcé et plus ouvert***.

Ressources*

Politique commerciale et économique	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Ressources financières (en millions de dollars)	**45,4**	45,2	44,9
Ressources humaines (équivalents temps plein)	**355**	355	355

* Les chiffres relatifs aux activités des programmes dans la section 2 ne contienne pas : 0,2 millions liés aux économies réalisées sur les achats par le Comité d'examen des dépenses (2005-2006); le montant de 4 millions de dollars inscrit dans le Budget fédéral de 2005 pour chacun des exercices (2005-2006), (2006-2007) et (2007-2008); de 18,98 millions (des paiements budgétaires à d'EDC (2005-2006)); de 18,3 millions (2006-2007) et de 17,5 millions (2007-2008); des paiements non budgétaires à EDC de 653 millions (2005-2006), de 740 millions (2006-2007) et de 328 millions (2007-2008). Pour en savoir davantage, prière de se reporter au tableau financier no 1 de la section 3.3 du présent rapport.

Notre activité de programme en matière de *politique commerciale et économique* consiste à analyser, négocier, défendre et représenter les intérêts commerciaux et économiques internationaux du Canada au pays et à l'étranger, en collaboration avec les parties intéressées.

Nous prévoyons obtenir les résultats clés suivants au moyen de cette activité :

- les intérêts du Canada dans les domaines du commerce et de l'investissement sont protégés et mis de l'avant;

- les différends touchant le commerce et l'investissement sont gérés de manière efficace.

Chacun de ces résultats clés soutient le résultat stratégique ainsi que nos quatre priorités pour 2005–2006, tel qu'indiqué à la sous-section 1.3.5 (*Nos plans en regard de nos priorités).*

Suivi du rendement

À la sous-section 1.3.6, *Suivi du rendement*, nous indiquons qu'en 2005–2006, nous allons concevoir un système intégré d'information sur le rendement et que nous le mettrons en place en 2006–2007. Cette année, nous allons surveiller et mesurer notre rendement quant à la réalisation de chaque résultat clé à l'aide des indicateurs suivants :

- les intérêts internes du Canada dans les domaines du commerce et de l'investissement sont protégés et mis de l'avant. Ce fait est démontré par la signature d'un nombre accru d'accords sur le commerce et l'investissement et d'ententes de coopération;

- les différends touchant le commerce et l'investissement sont gérés de manière efficace. Ce fait est démontré par un nombre accru de différends résolus dans les domaines du commerce et de l'investissement.

2.1.2 Deuxième activité de programme : Relations bilatérales (Marché mondiaux)

Ressources

Relations bilatérales	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Ressources financières (en millions de dollars)	**53,8**	53,6	53,2
Ressources humaines (équivalents temps plein)	**492**	492	492

Notre activité de programme relative aux relations bilatérales consiste à promouvoir les intérêts commerciaux, scientifiques et technologiques du Canada ainsi que ceux touchant l'investissement sur les plans régional et bilatéral.

Nous prévoyons obtenir les résultats clés suivants au moyen de cette activité :

- nos relations d'affaires aux États-Unis et sur les principaux marchés mondiaux sont protégées et facilitées;

- les biens et services canadiens bénéficient d'un accès amélioré aux marchés mondiaux.

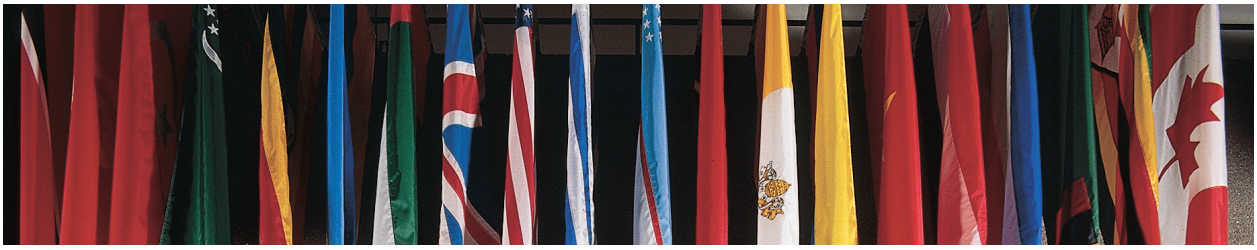
Chacun de ces résultats clés soutient le résultat stratégique ainsi que nos quatre priorités pour 2005–2006, tel qu'indiqué à la sous-section 1.3.5.

Suivi du rendement

En 2005-2006, nous allons surveiller et mesurer notre rendement quant à la réalisation de chaque résultat clé à l'aide des indicateurs suivants :

- nos relations d'affaires aux États-Unis et sur les principaux marchés mondiaux sont protégées et facilitées. Ce fait est démontré par une évolution du volume et de la valeur des exportations, des importations et des flux d'investissements;

- les biens et services canadiens bénéficient d'un accès amélioré aux marchés mondiaux. Ce fait est démontré par un accroissement du nombre et une diversification des genres de règles établies d'un commun accord pour ordonner le mouvement des biens et des services de part et d'autre des frontières.



2.2 Résultat stratégique 2 : *Donner au Canada les moyens de réussir sur le marché mondial*

Dans l'exposé actuel de notre architecture *d'activités de programmes*, notre deuxième résultat stratégique se lit comme suit : ***les services d'expansion internationale des affaires et d'investissement du Canada sont exécutés et gérés de manière efficace***. Il en résulte une ***compétitivité accrue des entreprises canadiennes grâce à une productivité accrue obtenue au moyen de ventes et d'investissements internationaux accrus et du maintien d'un niveau élevé d'investissement étranger direct au Canada***. Lors de la prochaine mise à jour de notre architecture d'activités de programme, nous avons l'intention de réviser ce résultat pour qu'il se lise « ***le Canada est habilité à remporter des succès sur le marché mondial*** », avec le résultat que ***la compétitivité internationale du Canada est maintenue ou améliorée grâce à une compétitivité internationale accrue et une augmentation des flux d'investissement bilatéraux et des liens en matière de sciences et de technologie***.

2.2.1 Troisième activité de programme : Expansion internationale des affaires

Ressources

Expansion internationale des affaires	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Ressources financières (en millions de dollars)	**59,9**	56,8	56,2
Ressources humaines (équivalents temps plein)	**401**	401	401

En tant que partie de notre deuxième résultat stratégique, notre activité de programme d'expansion internationale des affaires consiste à exécuter et à gérer des services d'expansion internationale des affaires aux Canadiens.

Nous prévoyons obtenir le résultat clé suivant au moyen de cette activité :

- les entités canadiennes ont accès rapidement à de l'information sur les marchés, des contacts clés, des conseils d'affaires et des clients recommandés de haute qualité, qui leur permettent de prendre des décisions judicieuses en matière d'affaires internationales.

Ce résultat clé soutient le résultat stratégique ainsi que nos quatre priorités pour 2005–2006, tel qu'indiqué à la sous-section 1.3.5.

Suivi du rendement

En 2005-2006, nous allons surveiller et mesurer notre rendement quant à la réalisation de ce résultat clé à l'aide des indicateurs suivants :

- la perception des clients quant à l'utilité des services et conseils ainsi que du soutien qui sont fournis;
- le nombre de nos publications et la quantité de documentation en ligne utilisée par les clients.

2.2.2 Quatrième activité de programme : Promotion de l'investissement étranger direct

Ressources

Promotion de l'investissement étranger direct	**2005-2006**	2006-2007	2007-2008
Ressources financières (en millions de dollars)	**11,2**	11,1	11,0
Ressources humaines (équivalents temps plein)	**68**	68	68

Notre activité de programme de promotion de l'investissement étranger direct consiste à attirer, conserver et accroître l'investissement étranger direct au Canada.

Nous prévoyons obtenir le résultat clé suivant au moyen de cette activité :

- le Canada attire, accroît et conserve ses investissements étrangers directs.

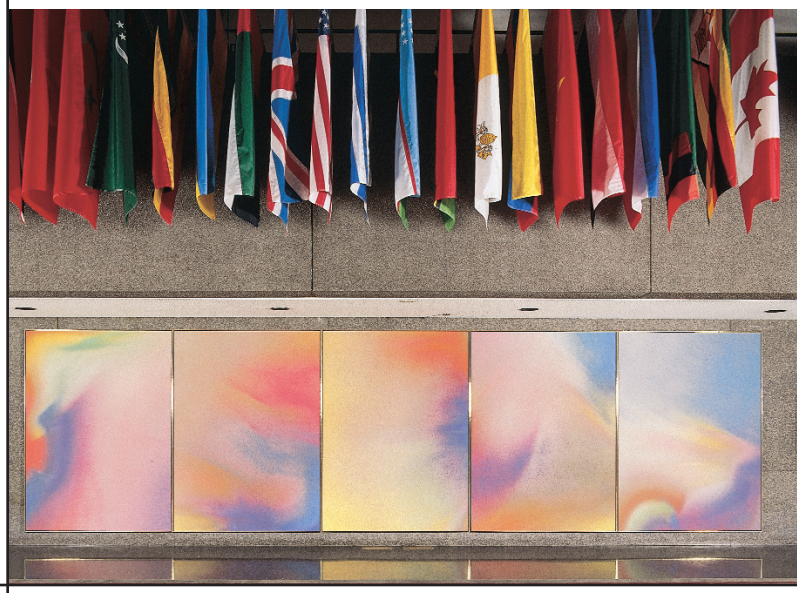
Ce résultat clé soutient le résultat stratégique ainsi que nos quatre priorités pour 2005–2006, tel qu'indiqué à la sous-section 1.3.5.

Suivi du rendement

En 2005-2006, nous allons surveiller et mesurer notre rendement quant à la réalisation de ce résultat clé à l'aide des indicateurs suivants :

- le nombre de possibilités d'investissement;
- la valeur des investissements attirés et conservés.

Information complémentaire



Section 3

3.1 Déclaration de la direction **33**

3.2 Donnée sur l'organisation **35**

3.2.1 Notre processus de planification organisationnelle 35
3.2.2 Le Bureau de l'inspecteur général 36
3.2.3 Gestion du portefeuille 36
3.2.4 Organigramme 2005–2006 37

3.3 Information financière **39**

Tableau 1 : Dépenses prévues et équivalents temps plein (ETP) 40
Tableau 2 : Activités de programme 42
Tableau 3 : Postes votés et législatifs indiqués dans le Budget principal des dépenses 43
Tableau 4 : Coût net pour le Ministère au cours de l'année budgétaire 44
Tableau 5 : Sommaire des dépenses d'immobilisations, par activité de programme 45
Tableau 6 : Sources des revenus disponibles et des revenus non disponibles par activité de programme 46
Tableau 7 : Besoins de ressources par secteur 47
Tableau 8 : Renseignements sur les dépenses de projets 48
Tableau 9 : Renseignements sur les programmes de paiements de transfert (PPT) 49
Tableau 10 : Initiatives horizontales 50

Robert Fonberg
Sous-ministre du Commerce international

3.1 Déclaration de la direction

Je soumets, en vue de son dépôt au Parlement, le *Rapport sur les plans et les priorités (RPP) de 2005-2006* du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international).

Le document a été préparé en fonction des principes de reddition de comptes contenu dans le *Guide pour la préparation de la partie III du Budget des dépenses : Rapports sur les plans et priorités* :

- Il est conforme aux exigences particulières de reddition de comptes décrites dans les Lignes directrices du SCT;
- Il est fondé sur la structure de responsibilisation approuvée du Ministère, telle qu`elle est indiquée dans sa Structure des ressources et des résultats de gestion;
- Il présente des renseignements uniformes, complets, équilibrés et précis;
- Il offre un modèle de responsibilisation pour les résultats atteints avec les ressources et les autorités allouées;
- Il fait état des sommes qui ont été allouées en fonction des dépenses prévues approuvées par le Secrétariat du Conseil du Trésor selon le RPP.

Robert Fonberg
Sous-ministre du Commerce international

3.2 Donnée sur l'organisation

Le ministre du Commerce international est l'honorable James Scott Peterson, CP, député. Il est responsable, entre autres, de la politique et des activités de promotion relatives au commerce extérieur et à l'investissement étranger ainsi que des échanges internationaux en sciences et en technologie. Il est assisté dans son travail par M. Mark Eyking, député, Secrétaire parlementaire (Marchés émergents).

Dans l'exercice de ses responsabilités, le ministre du Commerce international est appelé à assumer toute une gamme de fonctions, notamment dans les champs d'activité suivants :

- élaboration de la politique commerciale et économique
- collaboration active avec des partenaires intéressés représentant les instances provinciales et territoriales, les milieux d'affaires et la société civile en vue de faciliter, stimuler et soutenir la participation des Canadiens à l'établissement et à la réalisation des priorités du Canada en matière de commerce extérieur
- gestion des relations commerciales bilatérales, régionales et multilatérales du Canada
- exercice d'un rôle prépondérant dans la mise en œuvre des programmes du gouvernement du Canada touchant la promotion du commerce international et l'investissement étranger
- promotion des échanges en sciences et en technologie avec d'autre pays et des entreprises étrangères
- administration et exécution de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*
- fourniture d'aide financière aux entreprises pour leurs opérations d'exportation.

Le ministre du Commerce international bénéficie du soutien d'un sous-ministre et de cinq sous-ministres adjoints. Quatre sous-ministres adjoints sont responsables de l'élaboration des politiques et de la réalisation d'initiatives relatives à la poursuite des objectifs généraux de nos quatre grands secteurs : Politique commerciale, Promotion du commerce international, Partenariats d'investissement et Marchés mondiaux. Le Secteur des marchés mondiaux s'occupe de la gestion à l'étranger de nos ressources en matière de commerce extérieur et produit des analyses portant sur divers pays ou régions du monde afin d'éclairer les trois autres secteurs dans l'accomplissement de leur mandat. Le cinquième sous-ministre adjoint est responsable de notre politique et de notre planification stratégique ainsi que des communications. Il est à noter que le Secteur des marchés mondiaux ainsi que le Secteur des communications, de la politique stratégique et de la planification ministérielle font partie de la structure organisationnelle planifiée du Ministère, étant donné que ces secteurs n'ont pas encore été approuvés par le Conseil du Trésor.

Le niveau de responsabilité qui se situe en dessous de celui du sous-ministre adjoint est régi par notre architecture d'activités de programme. Les sous-ministres adjoints sont responsables des nos principaux domaines d'activités de programme. Les directeurs généraux s'occupent de la gestion et du rendement des sous-activités. Les directeurs généraux sont assistés des directeurs, lesquels sont responsables de programmes particuliers.

3.2.1 Notre processus de planification organisationnelle

Au niveau ministériel, nous surveillons nos gestionnaires de programmes affectés à nos bureaux commerciaux à l'étranger et leur demandons toute l'information dont nous avons besoin pour nous assurer que leurs objectifs vont de pair avec les priorités du ministère et celles du gouvernement du Canada. Pour faire en sorte que les décisions soient prises avec tout l'éclairage voulu, les gestionnaires de programmes préparent chaque année un plan d'activités dans lequel ils font état de la façon dont les ressources sont utilisées, le contexte économique dans leurs territoires respectifs, des activités en cours et des résultats escomptés. Ces plans servent de point de départ à un dialogue entre les secteurs fonctionnels et nos ministères partenaires à propos des priorités stratégiques et des besoins de ressources. Après discussion, l'information recueillie est intégrée dans notre cycle de planification et constitue la matière première servant à la production de notre *Rapport sur les plans et priorités* ainsi que de notre *Rapport sur le rendement ministériel*. En 2005-2006, nous allons étudier des façons d'améliorer encore davantage le processus de planification de nos activités.

3.2.2 Le Bureau de l'inspecteur général

Afin de s'assurer que tous nos programmes sont gérés judicieusement, le Bureau de l'inspecteur général procède à des vérifications périodiques de nos programmes. Ces vérifications lui permettent de recueillir des renseignements objectifs sur lesquels fonder son évaluation de la solidité de notre cadre de gestion et de contrôle. La Direction de l'évaluation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international fournit des informations avec preuves à l'appui sur la mesure dans laquelle nos programmes donnent les résultats escomptés. La Direction de l'évaluation travaille également en collaboration avec les gestionnaires au développement de cadres de gestion et de responsabilité axés sur les résultats pour plusieurs activités de programme. Ces cadres aident les gestionnaires à suivre de près les progrès accomplis durant le cycle de vie des programmes.

Le Comité de vérification et d'évaluation met la haute direction au courant de tout problème sérieux qui se dessine. Le Comité examine et approuve le plan annuel de vérification et d'évaluation, demande au besoin au Bureau de l'inspecteur général de faire enquête et prend connaissance et discute des récents rapports de vérification et d'évaluation. Le comité est présidé à tour de rôle par le sous-ministre et chacun des sous-ministres adjoints. Des observateurs de l'extérieur (par exemple des représentants du Secrétariat du Conseil du Trésor) sont invités à assister aux réunions du comité.

3.2.3 Gestion du portefeuille

Nous entretenons des relations sans lien de dépendance avec trois organisations qui ne font pas partie de notre structure hiérarchique proprement dite. Bien qu'en principe ces organisations aient un certain degré d'indépendance, elles doivent périodiquement rendre des comptes au ministre du Commerce international. L'établissement d'un tel mécanisme de responsabilisation nous permet de comprendre comment ces organisations contribuent à la réalisation des grands objectifs stratégiques du gouvernement du Canada. Chacune d'elles présente son propre plan annuel d'activités et rend compte de son rendement en produisant un *Rapport annuel* ou un *Rapport sur le rendement*. L'information concernant des engagements ou résultats particuliers peut être obtenue sur leurs sites Web respectifs (voir à ce sujet la section 4.1).

Les organisations externes qui relèvent du ministre du Commerce international sont :

- la Corporation commerciale canadienne, une société d'État mère régie par l'Annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Il s'agit d'un organisme de vente à l'exportation qui fait la promotion du commerce extérieur du Canada.

- Exportation et Développement Canada, une société d'État mère régie par l'Annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Il s'agit d'une institution financière qui offre aux exportateurs et investisseurs canadiens des services financiers et d'assurance en rapport avec le commerce extérieur.

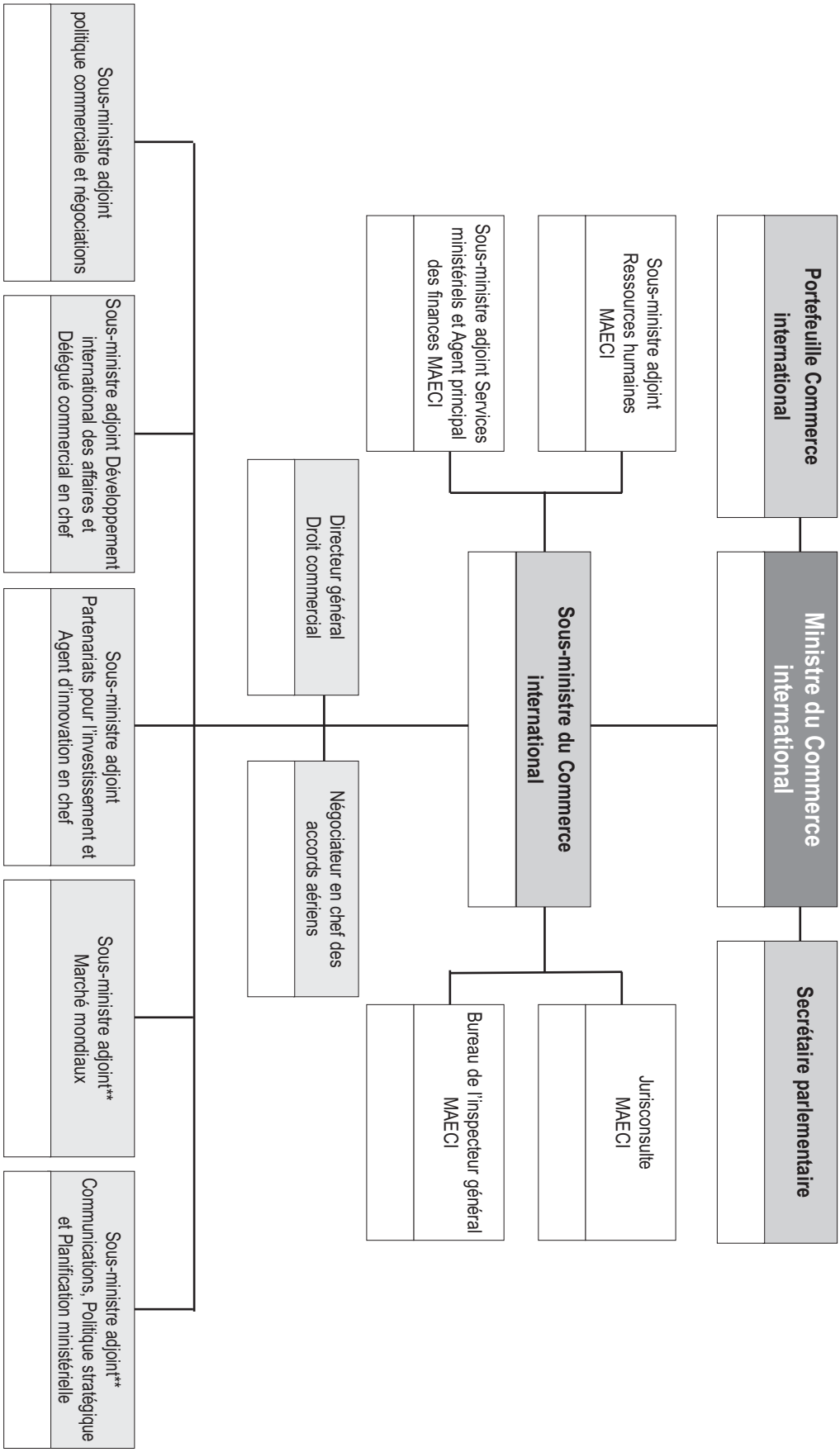
Ses services comprennent l'utilisation, avec l'autorisation du ministre du Commerce international, du Compte du Canada pour lui permettre de financer des opérations à l'étranger qu'elle ne serait pas en mesure de financer elle-même.

- le Secrétariat de l'Accord de libre-échange nord-américain (section canadienne), un organisme du gouvernement du Canada régi par l'Annexe 1.1 de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Le Secrétariat contribue à l'administration des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-améri cain portant sur le règlement des différends.

3.2.4 Organigramme 2005–2006

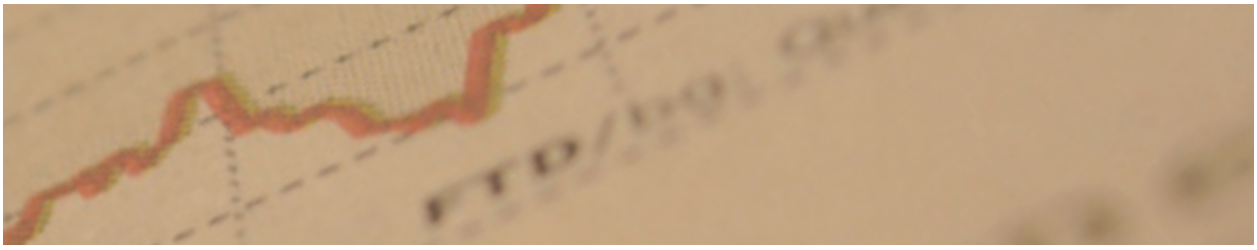
Dans notre organigramme pour 2005–2006, *Commerce international* fait référence au portefeuille du Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international).

Organigramme du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)*



* Bien que l'organigramme reflète davantage la structure actuelle du Ministère, il n'empêche qu'il est sujet à changement

** Approbation du Conseil du Trésor nécessaire



3.3 Information financière

Tableau 1 : Dépenses prévues et équivalents temps plein (ETP) 40
Tableau 2 : Activités de programme 42
Tableau 3 : Postes votés et législatifs indiqués dans le Budget principal des dépenses 43
Tableau 4 : Coût net pour le Ministère au cours de l'année budgétaire 44
Tableau 5 : Sommaire des dépenses d'immobilisations, par activité de programme 45
Tableau 6 : Sources des revenus disponibles et des revenus non disponibles par activité de programme ..46
Tableau 7 : Besoins de ressources par secteur 47
Tableau 8 : Renseignements sur les dépenses de projets 48
Tableau 9 : Renseignements sur les programmes de paiements de transfert (PPT) 49
Tableau 10 : Initiatives horizontales 50

Tableau 1 : Dépenses prévues et équivalents temps plein (ETP) (en millions de dollars)

	Prévision des dépenses 2004-2005	**Dépenses prévues 2005-2006**	Dépenses prévues 2006-2007	Dépenses prévues 2007-2008
Politique économique et commerciale	43,1	45,8	45,9	45,9
Relations bilatérales	49,6	54,2	54,4	54,4
Expansion internationale des affaires*	66,7	82,1	78,6	77,8
Promotion de l'investissement étranger direct	12,0	11,3	11,3	11,3
Budgétaire du Budget principal des dépenses (brut)	171,5	**193,4**	190,1	189,3
Expansion internationale des affaires*	0,0	653,0	740,0	328,0
Dépenses non budgétaires du Budget principal des dépenses (brutes)	0,0	**653,0**	740,0	328,0
Moins : Revenus disponibles	3,1	**3,1**	3,1	3,1
Total du Budget principal des dépenses	168,4	**843,3**	927,0	514,2
Rajustements				
Budget supplémentaire des dépenses:				
Contributions versées aux provinces en vertu de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis d'Amérique de 1996-2001	49,8			
Coûts liés à la défense des intérêts du Canada concernant le différend sur le bois d'oeuvre devant des comités internationaux établis par l'Organisation mondiale du commerce et dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain	9,0			
Report du budget de fonctionnement	7,5			
Initiatives visant la mise en oeuvre d'une infrastructure électronique commune et d'une stratégie de prestation des services multimodaux (Gouvernement en direct)	5,1			
Fonds pour mener des projets liés au développement et à l'application de la biotechnologie (Stratégie canadienne en matière de biotechnologie)	0,2			
Coûts de fonctionnement liés à la gestion du différend au sujet du commerce du bois d'œuvre résineux avec les É-U.	2,9			
Fonds à l'appui des exigences opérationnelles des Centres du commerce international et de la Direction du commerce intégré, transféré d'Industrie Canada en raison d'une restructuration du gouvernement	0,4	0,4	0,4	0,4

Tableau 1 : Dépenses prévues et équivalents temps plein (ETP) (en millions de dollars) *suite*

Rajustements continu	Prévision des dépenses 2004-2005	**Dépenses prévues 2005-2006**	Dépenses prévues 2006-2007	Dépenses prévues 2007-2008
Campagne de publicité sur le Prix d'excellence à l'exportation canadienne	0,1			
Financement prévu dans le récent budget :				
Comité d'examen des dépenses		(1,4)	(2,4)	(3,8)
Comité d'examen des dépenses - économies d'approvisionnement		(0,2)		
Budget fédéral 2005		**4,0**	4,0	4,0
Moins : Autorisations de dépenser liées à l'initiative de réaffectation des fonds à l'échelle du gouvernement	(6,0)			
Moins : Autorisations de dépenser liées à la Réserve pour la publicité du gouvernement du Canada	(0,2)			
Moins : Fonds disponible à l'interne en raison d'une diminution des exigences opérationnelles	(0,1)			
*Total des rajustements***	68,8	**2,8**	2,0	0,6
Dépenses nettes prévues	237,1	**846,1**	929,0	514,8
Dépenses nettes prévues	237,1	**846,1**	929,0	514,8
Moins : Revenus non disponibles	26,7	**23,9**	23,8	23,7
Plus : Coût des services reçus à titre gracieux	14,0	**15,6**	15,3	15,6
Coût net du programme	224,4	**837,8**	920,5	506,7
Équivalents temps plein (ETP)	1 316,0	**1 316,0**	1 316,0	1 316,0

* Expansion internationale des affaires : le montant comprend des paiements législatifs budgétaires et non budgétaires à Exportation et développement Canada (EDC), qui sont destinés à faciliter et à développer le commerce entre le Canada et les autres pays selon les dispositions de la *Loi sur l'expansion des exportations* : 18,98 millions – paiement budgétaire; 653 millions – paiement non budgétaire (2005-2006); 18,3 millions – paiement budgétaire, 740 millions – paiement non budgétaire (2006-2007); 17,5 millions – paiement budgétaire, 328 millions– paiement non budgétaire (2007-2008). Ces paiements étaient inscrits dans le Budget principal des dépenses précédent, sous Exportation et développement Canada.

** Les montants peuvent varier en raison de l'arrondissement des chiffres. Les ajustements au titre du Budget supplémentaire des dépenses ne tiennent pas compte des 2,2 millions $ affectés au RASE.

Tableau 2 : Activités de programme (en millions de dollars)

2005-2006										
	Budgétaires						Non Budgétaires	Total pour le Budget principal	Rajustements (dépenses prévues non indiquées dans le Budget principal)	Total des dépenses prévues
Activités de programme	Fonctionnement	Immobilisations	Subventions et contributions	Dépenses brutes	Revenus	Revenus net	Prêts, investissements et avances			
Politique économique et commerciale	45,2	0,6	0,0	45,8	0,0	45,8	0,0	45,8	(0,4)	**45,4**
Relations bilatérales	54,2	0,0	0,0	54,2	0,0	54,2	0,0	54,2	(0,4)	**53,8**
Expansion internationale des affaires*	74,9	0,8	6,4	82,1	3,1	79,0	653,0	732,0	(0,5)	**731,5**
Promotion de l'investissement étranger direct	6,8	0,0	4,5	11,3	0,0	11,3	0,0	11,3	(0,1)	**11,2**
Total	**181,1**	**1,4**	**10,9**	**193,4**	**3,1**	**190,3**	**653,0**	**843,3**	**(1,4)**	**841,9**

* Expansion internationale des affaires comprend des paiements budgétaires et non budgétaire législatifs versés à Exportation et développement Canada (EDC) budgétaires, 18,98 millions $; non budgétaires 653 millions $).

Tableau 3 : Postes votés et législatifs indiqués dans le Budget principal des dépenses (en millions de dollars)

2005-2006			
Poste voté (V) ou législatif (L)		**Budget principal des dépenses actuel**	Budget principal des dépenses précédent
1	Dépenses de fonctionnement	**141,4**	133,0
5	Subventions et contributions	**10,9**	17,2
(L)	Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international - Traitementet allocation pour automobile	**0,1**	0,1
(L)	Contributions aux régimes d'avantages sociaux des employés (RASE)	**19,0**	18,0
(L)	Versements à Exportation et développement Canada afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation du Canada en vertu de la *Loi sur l'expansion des exportations (budgétaire)**	**19,0**	0,0
(L)	Versements à Exportation et développement Canada afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation du Canada en vertu de la *Loi sur l'expansion des exportations (non budgétaire)**	**653,0**	0,0
	Total pour le ministère	**843,4**	168,4

* Le Budget des dépenses budgétaires et non budgétaires tient compte de l'augmentation des paiements budgétaires et non budgétaires législatifs versés à Exportation et développement Canada (EDC) (budgétaires, 18,98 millions $; non budgétaires, 653 millions $) pour faciliter et accroître les échanges entre le Canada et d'autres pays aux termes de la *Loi sur l'expansion des exportations*. Le Budget principal des dépenses précédent rendait compte de ces paiements sous la rubrique « Exportation et développement Canada ».

Tableau 4 : Coût net pour le ministère au cours de l'année budgétaire (en millions de dollars)

2005-2006	
	Total
Dépenses nettes prévues	**842,3**
Plus : Services reçus à titre gracieux	
Locaux fournis par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC)	7,3
Contributions de l'employeur aux primes du régime d'assurance des employés et dépenses payées par le SCT (hors les fonds renouvelables)	7,6
Indemnisation des victimes d'accidents du travail assurées par Ressources humaines et Développement des compétences Canada	0,1
Traitements et dépenses connexes liés aux services juridiques fournis par Justice Canada	0,6
	15,6
Moins : Revenus non disponibles	**23,9**
Coût net pour le ministère	**834,0**

Les chiffres étant arrondis, ils peuvent ne pas correspondre au total indiqué.

Tableau 5 : Sommaire des dépenses d'immobilisations, par activité de programme (en millions de dollars)

Activités de programme	Prévision des dépenses 2004-2005	**Dépenses prévues 2005-2006**	Dépenses prévues 2006-2007	Dépenses prévues 2007-2008
Politique économique et commerciale	0,5	**0,6**	0,6	0,6
Expansion internationale des affaires	0,8	**0,8**	0,8	0,8
Total	1,3	**1,4**	1,4	1,4

Tableau 6 : Sources des revenus disponibles et des revenus non disponibles par activité de programme (en millions de dollars)

Revenus disponibles	Prévision de revenus 2004-2005	**Revenus prévus 2005-2006**	Revenus prévus 2006-2007	Revenus prévus 2007-2008
Expansion internationale des affaires				
Foires sectorielles et commerciales/missions dans le secteur de la technologie	3,1	**3,1**	3,1	3,1
	3,1	**3,1**	3,1	3,1
Total des revenus disponibles	3,1	**3,1**	3,1	3,1

Revenus non disponibles	Prévision de revenus 2004-2005	**Revenus prévus 2005-2006**	Revenus prévus 2006-2007	Revenus prévus 2007-2008
Politique économique et commerciale				
Droits de licences d'importation et d'exportation*	16,5	**15,0**	15,0	15,0
	16,5	**15,0**	15,0	15,0
Expansion internationale des affaires				
Contributions remboursées au titre du Programme de développement des marchés d'exportation	2,3	**2,1**	2,0	1,9
	2,3	**2,1**	2,0	1,9
Planification stratégique et des activités				
Revenus locatifs des employés	4,9	**5,8**	5,8	5,8
Redressement des dépenses des années précédentes	3,0	**1,0**	1,0	1,0
	7,9	**6,8**	6,8	6,8
Total des revenus non disponibles	26,7	**23,9**	23,8	23,7
Total des revenus disponibles et non disponibles	29,8	**27,0**	26,9	26,8

Les chiffres étant arrondis, ils peuvent ne pas correspondre au total indiqué.

* À titre estimatif seulement - L'importation et l'exportation de certains vêtements et textiles ne nécessiteront plus l'obtention de licences à compter du 1er janvier 2005, de sorte que les recettes diminueront sensiblement dès le début de l'exercice 2005-2006 et qu'il n'est pas possible de les prévoir exactement.

Tableau 7 : Besoins de ressources par secteur (en millions de dollars)

	Politique économique et commerciale	Relations bilatérales	Expansion internationale des affaires	Promotion de l'investissement étranger direct	**Total des dépenses prévues**
Cabinet du Ministre et du Sous-Ministre	1,3	2,0	1,3	0,1	**4,8**
Communications, Politique stratégique et Planification ministérielle	9,7	14,5	9,3	1,0	**34,5**
Services Juridiques	2,6	0,0	0,0	0,0	**2,6**
Politique économique et commerciale	31,9	12,3	0,0	0,0	**44,2**
Expansion internationale des affaires	0,0	25,2	49,0	0,0	**74,2**
Partenariats d'investissement	0,0	0,0	0,0	10,0	**10,0**
Exportation et développement Canada *	0,0	0,0	672,0	0,0	**672,0**
Total	45,5	54,0	731,6	11,2	**842,3**

Les chiffres étant arrondis, ils peuvent ne pas correspondre au total indiqué.

* Exportation et développement Canada comprend des paiements législatifs 18,98 millions $ (budgétaires) et 653 millions $ (non budgétaires).

Tableau 8 : Renseignements sur les dépenses de projets

Au cours des trois prochaines années, les projets suivants ont excédé ou excéderont leur pouvoir d'approbation déléguée.

2005-2006

Délégué commercial virtuel

2006-2007

Sans objet

2007-2008

Sans objet

Des renseignements supplémentaires sur ce projet se trouvent à **< http://www.tbs-sct.gc.ca/estpre/estimF.asp >**.

Tableau 9 : Renseignements sur les programmes de paiements de transfert (PPT)

Au cours des trois prochaines années, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) effectuera l'administration des programmes de paiements de transfert de plus de 5 millions de dollars suivants.

2005-2006

Contributions en vertu du programme de développement des marches d'exportation

2006-2007

Contributions en vertu du programme de développement des marches d'exportation

2007-2008

Contributions en vertu du programme de développement des marches d'exportation

Des renseignements supplémentaires sur ces projets se trouvent à **< http://www.tbs-sct.gc.ca/estpre/estimF.asp >**.

Tableau 10 : Initiatives horizontales

Au cours des trois prochaines années, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) participera aux initiatives horizontales suivantes à titre de ministère responsable ou de partenaire.

2005-2006

Équipe Canada inc (ECI)

2006-2007

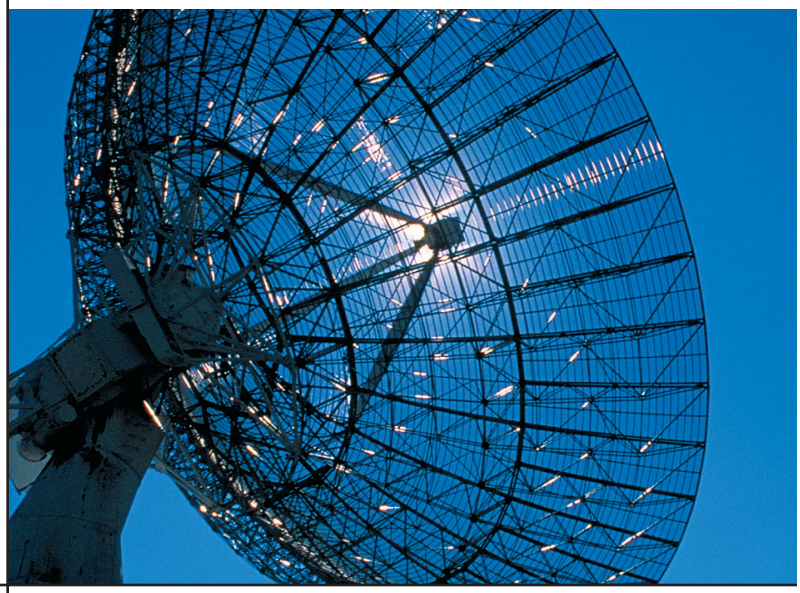
Équipe Canada inc (ECI)

2007-2008

Équipe Canada inc (ECI)

Des renseignements supplémentaires sur ces projets se trouvent à **< http://www.tbs-sct.gc.ca/estpre/estimF.asp >**.

Autres points d'intérêt



Section 4

4.1 Comment nous rejoindre **53**

4.1 Comment nous joindre

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) offre au publique canadien une mine de ressources en information et d'outils de référence par l'intermédiaire de ses services d'information et de ses services aux médias.

Services d'information

Le Centre de renseignements est un service de référence et un centre de ressources qui répond aux questions générales sur le ministère, aux questions sur les formalités d'exportation et sur les marchés étrangers ainsi qu'aux questions sur la politique étrangère du Canada et sur sa participation aux organisations internationales. Lorsque des clients ont besoin de renseignements plus précis, le Centre les met en communication avec des spécialistes du ministère. En outre, le Centre coordonne l'entreposage et la diffusion des publications du Ministère.

Téléphone : 1 800 267-8376 sans frais au Canada ou (613) 944-4000 dans la région de la capitale nationale et à l'étranger.

ATS : (613) 944-9136

Télécopieur : (613) 996-9709

Courriel : enqserv@international,gc,ca

Adresse postale :Services d'information (SXCI)
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
(Commerce international)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international), **<http://www.itcan-cican.gc.ca>** fournit des informations à jour répondant aux besoins des clients nationaux et étrangers. Un grand nombre de documents publiés par le ministère sont disponibles en ligne **<http://www.international.gc.ca/francais/news/public.htm>**.

La bibliothèque ministérielle possède une collection unique de documents dans des domaines de recherche liés au mandat du ministère. Certains services sont offerts aux membres du public qui effectuent des recherches dans ces domaines. La bibliothèque est ouverte au public du lundi au vendredi de 8 h 30 à 16 h 30. Pour de plus amples renseignements, téléphoner au (613) 992-6150 ou envoyer un courriel à infotech@international.gc.ca.

Service aux médias

Le Service des relations avec les médias fournit aux médias des renseignements sur tous les aspects des politiques commerciale et étrangère du Canada, de nos relations avec les autres pays et de notre participation aux organisations internationales et aux activités ministérielles.Pour de plus amples renseignements, prière de téléphoner au (613) 995-1874 ou de communiquer par télécopieur au (613) 995-1405.

Comment joindre les organisation liées au Ministère

Corporation commerciale canadienne

Adresse postale : 50 rue O'Connor, bureau 1100
Ottawa, (Ontario) K1A 0S6

Téléphone : (613) 996-0034

Sans frais : 1 800 748-8191

Télécopieur : (613) 995-2121

Web: **http://www.ccc.ca**

Accord de libre échange nord-américain (ALENA)

Adresse postale : (ALENA) - Section Canadienne
90 rue Sparks, bureau 705
Ottawa, (Ontario) K1P 5B4

Téléphone : (613) 992-9388

Télécopieur : (613) 992-9392

Web: **http://www.nafta-sec-alena.org**

Exportation et développement Canada

Adresse postale : 151 rue O'Connor
Ottawa, (Ontario) K1A 1K3

Téléphone : (613) 598-2500

Télécopieur : (613) 237-2690

ATS : 1 866 574-0451

Web: **http://www.edc.ca**